

La Programmazione delle Vendite

Per sviluppare al meglio il business dell'impresa

OBIETTIVI

Gestire nella maniera migliore tempo ed energia, porta a moltiplicare gli effetti del proprio lavoro e a raggiungere risultati eccellenti. La gestione della propria zona, la scelta delle priorità sui clienti, la capacità di scoprire aree di potenzialità da sfruttare sono alcune delle competenze per cui le tecniche di marketing possono essere traslate al mondo delle vendite. Questo corso consentirà ai partecipanti individuare come le tecniche di marketing possono essere da loro usate per costruire piani di azione sempre più efficaci e performanti.

DESTINATARI

L'iniziativa è rivolta direttamente agli imprenditori ed ai venditori o tecniche commerciali

DURATA: 1 giorno

Parte I: 09:30 - 13:00

Parte II: 14:00 - 16:30

DATA PREVISTA: 6 maggio 2008

(termine iscrizione 30 giugno 2008)

COSTO a partecipante:

€ 320 + IVA (prezzo ordinario)

Condizioni di Pagamento:

R.B. 30gg. Fine Mese

PROGRAMMA DEL CORSO

L'ANALISI DELLE VENDITE

- L'analisi delle vendite e la misurazione dei margini conseguiti per - cliente - prodotto o famiglia di prodotti - area o canale di vendita
- Il cliente-prodotto
- L'area-prodotto
- Il canale-prodotto

LE VARIABILI DELL'OFFERTA DI VENDITA

- La quantità
- Il prezzo
- La dilazione di pagamento
- La rotazione del magazzino
- Le provvigioni
- Gli sconti
- I premi di fine anno
- Gli omaggi

Prezzo riservato ai Clienti con
Contratto di Assistenza e Manutenzione Software

€ 250,00 + IVA

SCHEDA DI ISCRIZIONE AL CORSO

Nome e Cognome Partecipante	
Funzione aziendale	
Ragione Sociale	
Indirizzo	
Località	
Partita IVA	

Data _____

Per accettazione

(timbro e firma)