

## Motivare e gestire la forza vendita

Tecniche e competenze manageriali per la gestione del team commerciale

 Presenziale / a distanza



Durata in presenza : 2 giorni (16 Ore)  
Durata online : 2 giorni (13 Ore)

Open : 1.250,00 € +IVA  
Packaged in azienda : 2.900,00 € +IVA +10% di  
Project Management (Quota riferita ad un gruppo  
di 10 pax max)  
Customized : Su richiesta

WebCode: 4.1.2

In un contesto che ogni giorno propone sfide sempre più ambiziose, la gestione di un team commerciale è efficace se si combinano alcuni ingredienti-chiave: **strategia, leadership e gestione**.

Il metodo e l'attenzione continua ai risultati, uniti alla costruzione di **relazioni solide** e stimolanti con i venditori, sono il primo motore della loro motivazione e del loro successo.

Il corso fornisce leve e strumenti operativi per accompagnare il Manager Commerciale nella gestione quotidiana dei propri collaboratori, per acquisire una reale **leadership "sul campo"** e per apprendere un linguaggio orientato a un approccio da leader/coach.

### A chi è rivolto

- Direttori e responsabili vendite
- Area manager
- Responsabili servizio post-vendita
- Chiunque debba gestire un gruppo di collaboratori in ambito commerciale

### Programma

#### Essere manager di un team commerciale: ruolo e stile di management

- Fotografia del contesto macroeconomico attuale
- Competenze chiave del Manager Commerciale: saper identificare i propri punti di forza e di miglioramento
- Identificare il proprio stile di management: "come vengo percepito dai miei venditori?"

#### Costruire il progetto commerciale in ottica di collective ownership

- Costruire la Vision: comunicare con efficacia il progetto commerciale rinforzando la motivazione della forza vendita
- Sviluppare la fiducia in se stessi e nei propri venditori: accettare le idee degli altri, lasciare spazio all'innovazione
- Come distribuire al meglio la responsabilità fra i membri del team

#### La gestione dei venditori nell'attività quotidiana

- Identificare il profilo dei miei venditori
- Adattare lo stile di management al livello di maturità professionale dei collaboratori
- La gestione operativa delle differenti tipologie di colloquio
- La motivazione: come costruire e comunicare obiettivi sfidanti
- L'affiancamento come strumento formativo e motivazionale

## Gestire e motivare anche nelle situazioni difficili

- Utilizzare le tecniche di assertività per “recuperare” un venditore senza arrivare alla rottura
- Agire per far fronte alla demotivazione
- Gestire le situazioni di conflitto facendo leva sull’espressione delle emozioni
- **Esercitazione:** stesura di un codice etico per la gestione dei conflitti

## L’arte della comunicazione a servizio del Manager commerciale

- Identificare gli stili di comunicazione più efficaci
- Comunicare risultati non soddisfacenti
- Tecniche da utilizzare per implementare procedure e decisioni impopolari

**Role-playing: simulazione di un paio di situazioni: un confronto strategico e uno ad alta criticità fra capo e collaboratore commerciale**



### Obiettivi del corso

- Essere un leader riconosciuto dalla forza vendita
- Identificare e sviluppare il proprio talento nella relazione con i venditori
- Acquisire efficacia nel “management del quotidiano” attraverso strumenti operativi
- Creare e rafforzare lo spirito di team
- Gestire e motivare a distanza i venditori
- Instaurare relazioni positive con la forza vendita
- Affrontare e risolvere i casi difficili



### Esercitazioni

L’intervento si articola attraverso la risoluzione di un caso reale. I partecipanti scopriranno gli strumenti operativi e le tecniche più affermate, in una modalità completamente interattiva.

Sono previsti un paio di role-playing come momento di confronto/simulazione finale:

- **confronto strategico**
- **alta criticità fra capo e collaboratore commerciale**



## Date e sedi 2026



Ultimi posti



Edizione garantita

### Milano

dal 12 feb al 13 feb

dal 10 set al 11 set

### Online

dal 29 giu al 2 lug

- dal 29 giu al 29 giu
- dal 2 lug al 2 lug

dal 1 dic al 4 dic

- dal 1 dic al 1 dic
- dal 4 dic al 4 dic