

Best

Area Manager: le competenze base per gestire vendite e team

Le tecniche gestionali per far crescere la propria area

★★★★★ 4,8/5 (35 avis)

👤📺 Presenziale / a distanza



Durata in presenza : 3 giorni (24 Ore)
Durata online : 3 giorni (19 Ore)

Open : 2.080,00 € +IVA
Packaged in azienda : 5.620,00 € +IVA +10% di
Project Management (Quota riferita ad un gruppo
di 10 pax max)
Customized : Su richiesta

WebCode: 4.1.51

Per ricoprire con successo il proprio ruolo l'Area Manager deve possedere strumenti e metodi per **organizzare** e **gestire** l'area vendita, traducendo la strategia aziendale in azioni mirate. Il corso consente di sviluppare al meglio il **ruolo** e di acquisire strumenti e **tecniche gestionali**, facendo dell'Area Manager un **leader** garante delle performance e dei risultati aziendali.

A chi è rivolto

- Area Manager e Capi Area
- Responsabili di zona
- Ispettori di vendita
- Quadri e funzionari commerciali

Programma

Ruolo dell'Area Manager

- Ruolo dell'Area Manager all'interno dell'organizzazione aziendale
- **Compiti** e **responsabilità**

Competenze tecnico-gestionali

Le tecniche di gestione dell'area di vendita

- I diversi metodi di analisi delle potenzialità dell'area: **matrice dei target**, **analisi ABC**, **matrice di Boston**
- Opportunità e minacce di mercato nella propria zona: analisi **SWOT**

Costruire il piano di vendita per la propria area

- Il **Cruscotto Commerciale** come strumento di analisi e pianificazione per la costruzione del piano vendite
- Prevedere i risultati: **budget**, **previsioni** e **predizioni**
- Identificare le **azioni prioritarie**, i risultati attesi, negoziare i mezzi

Analizzare i risultati di vendita del proprio team

- Valutare i **risultati**: fatturato, margine, dinamiche delle vendite, soddisfazione dei clienti, tasso di riacquisto

Analizzare redditività e marginalità

- Alcuni elementi base di analisi dei costi
- Concetto di **break even point** d'area

Competenze comportamentali di gestione

Condurre, comunicare e motivare

- Gli **stili manageriali** efficaci ed inefficaci di gestione dei venditori
- Differenza tra comunicare e informare
- Tecniche di comprensione efficace
- **Ascolto** come strumento di comunicazione
- Come e quando utilizzare le diverse **leve motivazionali** con i venditori

La gestione dei venditori come presupposto per la gestione dell'area commerciale

- **Blake Mouton** e i diversi profili di venditori: identificarli per farli crescere e sviluppare l'area
- Utilizzare un approccio per processi: il processo di vendita e le abilità necessarie ai venditori
- Misurare l'attività del **team**: organizzazione dell'attività commerciale, KPI, piani di vendita
- **Pressione commerciale** e **Curve di caduta**
- Diagnosticare punti forti e punti deboli per individuare le azioni prioritarie da condurre
- Il contributo dell'AI per misurare le performance commerciali

Competenze operative

Affiancamento sul campo

- Scegliere il tipo di **affiancamento**: supporto commerciale, analisi del mercato, perfezionamento, formazione
- "Vendere" l'affiancamento ai venditori
- Ottimizzare la suddivisione di ruoli
- Diagnosi dell'azione di vendita
- Il **debriefing**: dare un **feedback** efficace
- Predisporre un piano di **miglioramento**
- Gestire le riunioni in maniera efficace creando coinvolgimento e **motivazione**



Obiettivi del corso

- Avere un quadro chiaro della funzione e delle responsabilità nei confronti del team e della direzione commerciale
- Acquisire strumenti e metodi per l'**organizzazione**, il **controllo** e la **valutazione** delle performance d'area
- Progettare e mettere in pratica i piani d'azione commerciale
- Ottenere il **coinvolgimento** dei venditori ed essere riconosciuto come leader
- Assicurare la **crescita professionale** dei venditori e la conseguente crescita dei **risultati**



Esercitazioni

Case studies, role play, esercizi pratici arricchiscono il corso e permettono di avere un quadro esaustivo degli approcci pratici e teorici necessari per motivare e stimolare i venditori.



Date e sedi 2026



Ultimi posti



Edizione garantita

Online

dal 26 gen al 29 gen

dal 11 mag al 14 mag

- dal 11 mag al 12 mag
- dal 14 mag al 14 mag

dal 9 nov al 12 nov

- dal 9 nov al 10 nov
- dal 12 nov al 12 nov

Milano

dal 23 mar al 25 mar

dal 7 set al 9 set

dal 17 giu al 19 giu

dal 9 dic al 11 dic

Roma

dal 5 ott al 7 ott