

## Elevare le performance del team di vendita

Cogli opportunità ed ecceli nelle prestazioni: ispira e guida il tuo team vendite

 Presenziale / a distanza



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

Open : 1.670,00 € +IVA  
Packaged in azienda : 3.680,00 € +IVA +10% di  
Project Management (Quota riferita ad un gruppo  
di 10 pax max)  
Customized : Su richiesta

WebCode: 8549

In un ambiente commerciale altamente competitivo come quello odierno, per i **leader delle vendite è fondamentale ispirare e motivare i propri team**, promuovere una cultura della collaborazione e **aumentare la produttività**. Gestendo efficacemente le sfide, adattandosi alle dinamiche di mercato in costante cambiamento e capitalizzando le opportunità emergenti, possono aumentare i ricavi e le quote di mercato e fungere da catalizzatori per il successo dei loro team.

Il nostro programma di formazione **Elevare le performance del team di vendita** va dritto al cuore di ciò che è **fondamentale** per il **successo** di un **team di vendita**: le **abilità** e le **competenze**. Catalizza le 3 competenze sostenibili alla base delle performance di vendita: **Organizzazione - Credibilità - Relazioni**.

### A chi è rivolto

- Il responsabile delle vendite e il team.

### Programma

#### Prima | Attività e-learning per prepararsi alla formazione

- Trigger video: Guarda John avere successo come Head of Sales
- Effettua un self-assessment delle tue competenze.
- Profiler: Le mie competenze come Head of Sales

#### Durante | Sessione di Gruppo

#### STEP1 | Profilo del cliente ideale

- Capire il profilo del venditore ideale
- Esplorare i primi passi di un processo di vendita agile ed efficiente

## **STEP 2 | Previsione MMO**

- Step del Meeting e dell'Offering
- Modello MMO

## **STEP 3 | Il profilo del tuo team**

- Sviluppare un action plan di vendita per migliorare le performance del tuo team
- Ottenere informazioni su come implementare uno stile di coaching guidato dai dati

## **STEP 4 | Il tuo action plan**

- La tua Previsione MMO
- Sviluppare un action plan personale

In pratica: Fare coaching e follow-up con i membri del tuo team

### **Dopo | Attività e-learning per l'implementazione on the job**

Un questionario online per valutare le competenze acquisite.



### **Obiettivi del corso**

- Padroneggiare un nuovo linguaggio di vendita che, una volta condiviso con il vostro team, vi permetterà di prevedere facilmente i risultati.
- Sviluppare un approccio alle vendite incentrato su un modello coeso e integrato, con un'attenzione particolare alla capitalizzazione delle opportunità di mercato.
- Definire un profilo ideale per i vostri venditori e stabilire obiettivi SMART (Specifici, Misurabili, Raggiungibili, Rilevanti, Temporizzati).
- Implementare un processo di vendita agile ed efficiente fornendo visibilità sugli obiettivi e consentendo di monitorare i progressi in tempo reale.
- Aumentare le prestazioni dei venditori e dei team grazie a uno stile di coaching guidato dai dati.



### **Esercitazioni**

- Questo training si focalizza sull'applicazione delle competenze in situazioni lavorative, combinando i vantaggi della formazione di gruppo con attività di e-learning individuale per una maggiore efficacia.
- Un best-seller di formazione apprezzato da migliaia di studenti.



## Date e sedi 2026



Ultimi posti



Edizione garantita

### Online

dal 10 giu al 12 giu

- dal 10 giu al 10 giu
- dal 12 giu al 12 giu

dal 14 dic al 16 dic

- dal 14 dic al 14 dic
- dal 16 dic al 16 dic

### Milano

dal 13 ott al 14 ott