New

Data-Driven Sales Excellence

Ottimizzare vendite, forecast e KPI per raggiungere gli obiettivi

A distanza

1 giorno (8 Ore)

Open : 1.040,00 € +IVA
Packaged in azienda : 2.000,00 € +IVA +10% di Project Management (Quota riferita ad un gruppo di 10 pax max)
Customized : Su richiesta

WebCode: VC040-EXT

Data-Driven Sales Excellence è una formazione di 1 giorno per venditori che vogliono sviluppare **vendite data-driven** e gestire con maggiore efficacia l'intero processo commerciale, dalla prospezione alla chiusura. Attraverso il modello MMO, i KPI di vendita, il forecasting commerciale e l'intelligenza artificiale, i partecipanti imparano a organizzare le opportunità, rafforzare credibilità e relazioni, **migliorare la produttività commerciale, prevedere i risultati con più accuratezza e aumentare il tasso di successo**.

A chi è rivolto

I venditori che desiderano migliorare la loro capacità di gestire l'intero processo di vendita, dalla prospezione alla chiusura, sfruttando al contempo i dati e gli strumenti di intelligenza artificiale per migliorare la produttività e i risultati.

Programma

Prima | Attività e-learning per prepararsi alla formazione

- Profiler: Le mie pratiche di vendita

Durante | Sessione di Gruppo

01. Introduzione

02. Fondamenta del Venditore di Successo

- Organizzazione
- Credibilità
- Relazioni

03. Processo di Sviluppo delle Opportunità

- Focus sul framework MMO: Market, Meeting, Offer
- Comprensione dei 9 passaggi chiave del processo di vendita
- Integrazione dell'intelligenza artificiale per ottimizzare gli sforzi e le decisioni commerciali

04. Le Quattro Azioni Principali del Venditore

- Esplora → KPI: Presenza di mercato
- Trova → KPI: Tempo di conversione da contatto a opportunità
- Crea → KPI: Valore medio delle proposte presentate
- Impatta → KPI: Tasso di successo e indice di allineamento con i bisogni del cliente

05. Parte Pratica

- Revisione del proprio MMO forecast e dei KPI
- Sviluppo di un piano d’azione personalizzato per raggiungere i propri obiettivi commerciali



Obiettivi del corso

- Analizzare e ottimizzare il tempo speso nell’identificazione e nello sviluppo delle opportunità;
- Massimizzare l’efficacia del processo di vendita, dalla prospezione alla chiusura, per migliorare i tassi di successo;
- Sfruttare i dati per ottimizzare gli sforzi di vendita e raggiungere gli obiettivi annuali;
- Prevedere le vendite in modo semplice e accurato.



Certificazione

0



Esercitazioni

- Materiali d’aula disponibili entro 48h dalla fine del corso
- Open Badge con attestato di partecipazione condivisibile nelle “Licenze e certificazioni” di LinkedIn
- Trainer certificati con background aziendale
- Approccio didattico pratico ed esercitativo

Plus

- Il corso unisce formazione di gruppo ed esercizi individuali, per un apprendimento efficace e concreto;
- Forte taglio pratico, con esercitazioni per applicare subito quanto appreso;
- Al termine, ciascun partecipante elaborerà un piano d’azione personalizzato per lo sviluppo delle proprie competenze;
- Corso valido per **7 PDUs nell’area Power Skills, per il mantenimento delle certificazioni PMP® o PgMP®**.

Opportunità di finanziamento

How to finance this training? I Fondi Paritetici Interprofessionali permettono, alle aziende aderenti, di finanziare la formazione aziendale ed individuale

rivolta ai propri dipendenti.

Affidati a Cegos e al suo Team dedicato per essere supportato lungo tutte le fasi del progetto finanziato, dalla valutazione di fattibilità, alla presentazione della domanda al Fondo Interprofessionale, fino alla rendicontazione dei costi e al rimborso delle spese.

Scopri come accedere ai finanziamenti per questo intervento.

Date 2027

Ultimi posti Edizione garantita

date 2 apr	date 27 set