



EMPOWER YOUR VISION

## VENDITE

PROGRAMMI DI FORMAZIONE  
2017



# VENDITE

Il nostro approccio alla commercial excellence ci ha spinto a progettare programmi di formazione specialistici per aree chiave di competenza e per ruoli. **Competenze/ruoli di planning e supervisione/gestione:** sono disponibili quattro programmi formativi con durata e diversi temi/livelli di approfondimento: **Sales Management, Area Manager, Sales Excellence** e **Sales Planning**.

**Competenze/ruoli di vendita e di gestione strategica dei clienti:** tre programmi specialistici che coprono rispettivamente le competenze entry level per neo/aspiranti venditori **Competenze base di vendita** e quelle più sofisticate della moderna vendita **Competenze avanzate per vendere** e **Key Account Management**.

Tali programmi sono a loro volta parte di "percorsi di formazione" utili per coloro che desiderano programmare lo sviluppo modulare delle proprie competenze in ambito commerciale: *uno per sales manager e uno per venditori*.

## A CHI SI RIVOLGE

L'offerta formativa per chi opera nelle vendite si rivolge fondamentalmente a due grandi famiglie professionali: a) manager con responsabilità commerciali di pianificazione, organizzazione e gestione delle vendite (es. direttori commerciali, sales manager/direttori vendite, area/regional manager); b) field force (es. venditori dipendenti e agenti, Kam/National Account Manager, Distributori).

Ad essi si aggiungono tutti i ruoli a vario titolo coinvolti e/o integrati nei processi di vendita (es. trade marketing, customer service, funzioni di supporto, etc.).



# 1

6 GIORNI SU 2 MODULI

[www.](http://www.sdabocconi.it/sales1)

[sdabocconi.it/sales1](http://sdabocconi.it/sales1)

EDIZIONE PRIMAVERA

I MODULO

13-15 marzo 2017

II MODULO

27-29 marzo 2017

[www.](http://www.sdabocconi.it/sales2)

[sdabocconi.it/sales2](http://sdabocconi.it/sales2)

EDIZIONE AUTUNNO

I MODULO

2-4 ottobre 2017

II MODULO

16-18 ottobre 2017

Coordinatore:

**Paolo Guenzi**

Quota: € 4.200 + IVA

## SALES MANAGEMENT

Potenzia nei partecipanti le capacità di organizzazione e gestione di una rete di vendita, di relazione con il cliente e di gestione dei dati commerciali.

In quest'ottica, vengono approfonditi i processi di organizzazione e strutturazione della rete di vendita, di sviluppo e gestione delle risorse umane, di pianificazione, controllo e analisi delle azioni e delle performance aziendali in ambito commerciale.

### CONTENUTI

- La trasformazione strategica del ruolo delle vendite nei processi aziendali.
- Come organizzare la propria struttura di vendita per fronteggiare le sfide strategiche dell'azienda.
- Saper valutare le opzioni di outsourcing, specializzazione e dimensionamento della forza vendita.
- La scelta e la selezione dei venditori: l'analisi delle attitudini personali.
- Le valutazioni economiche di interesse per il sales manager.
- Il controllo e la valutazione della performance dei venditori.
- Il processo di motivazione e incentivazione.
- Come influenzare le azioni e i risultati dei venditori.
- Come gestire il rapporto personale con i venditori diretti e gli agenti.

QUESTO CORSO FA PARTE DI UN PERCORSO DI FORMAZIONE

[www.sdabocconi.it/percorsosales](http://www.sdabocconi.it/percorsosales)

# 2

[www.](http://www.sdabocconi.it/areamanager)

[sdabocconi.it/areamanager](http://sdabocconi.it/areamanager)

4 GIORNI

15-18 MAGGIO 2017

Coordinatore:

**Marco Aurelio Sisti**

Quota: € 3.200 + IVA

**Edizione successiva**

14-17 maggio 2018

## AREA MANAGER

L'area management di successo è il risultato di un sapiente e complesso insieme di competenze: d'analisi del mercato, di pianificazione e di gestione delle risorse commerciali sul campo. A tale scopo questo programma executive è pensato per fornire metodi, strumenti, tecniche per leggere e governare la propria Area con una visione di mercato moderna e pragmatica.

### CONTENUTI

- Comprendere il ruolo chiave dell'Area Manager nelle nuove strategie commerciali delle aziende.
- Metodi e strumenti manageriali per analizzare il mercato e gestire in modo pianificato le risorse commerciali nell'Area.
- Come motivare e incentivare la performance dei venditori nell'Area.
- Affinare le proprie capacità d'interazione e la propria "sales leadership" nella gestione dei venditori sul territorio.
- Gli strumenti relazionali d'interazione con i venditori.

QUESTO CORSO FA PARTE DI UN PERCORSO DI FORMAZIONE

[www.sdabocconi.it/percorsosales](http://www.sdabocconi.it/percorsosales)

**3**

## SALES PLANNING

Il programma fornisce gli strumenti e metodi per raccogliere e strutturare in modo funzionale e appropriato i dati provenienti dal mercato, così da poterne trarre un valido supporto decisionale per la pianificazione tattica e strategica della direzione commerciale dell'impresa.

[www.sdabocconi.it/salesplan](http://www.sdabocconi.it/salesplan)

**4 GIORNI**  
**23-26 OTTOBRE 2017**

Coordinatore:  
**Paolo Guenzi**

Quota: € 3.200 + IVA

**Edizione successiva**  
22-25 ottobre 2018

### CONTENUTI

- Introduzione al sistema e ai modelli per le decisioni commerciali.
- Come definire le variabili critiche ai fini del controllo delle performance di vendita.
- L'analisi aggregata e disaggregata dei dati di mercato e la valutazione del potenziale di vendita ai fini di forecasting: metodi e strumenti.
- Il controllo delle performance dei venditori: logiche e criteri utilizzabili.
- La mappatura strategica dei clienti e prospect a supporto delle scelte di planning commerciale
- L'analisi economica dei prodotti e dei clienti/canali.
- Il processo informativo bottom up nei sistemi di sales planning.

QUESTO CORSO FA PARTE DI UN PERCORSO DI FORMAZIONE

[www.sdabocconi.it/percorsosales](http://www.sdabocconi.it/percorsosales)

**4**

## SALES EXCELLENCE

Il Programma consente di sviluppare o consolidare la capacità di gestire in modo integrato i processi commerciali, ad esempio migliorando le relazioni fra marketing e vendite, rinforzando i rapporti fra diversi componenti dei team in ambito commerciale, esercitando la leadership e stimolando la motivazione a livello sia individuale che di gruppo.

[www.sdabocconi.it/salesex](http://www.sdabocconi.it/salesex)

**4 GIORNI**  
**13-16 NOVEMBRE 2017**

Coordinatore:  
**Paolo Guenzi**

Quota: € 3.200 + IVA

**Edizione successiva**  
12-15 novembre 2018

### CONTENUTI

- Integrare marketing e vendite: livelli d'intervento e strumenti operativi nella prospettiva della sales excellence.
- Come gestire il cambiamento nelle strutture commerciali e costruire spirito di squadra nei sales team.
- Stili di leadership, climi indotti e strumenti processuali per rafforzare la propria capacità di gestione dei venditori.
- Come gestire la motivazione della Rete e costruire l'equilibrio tra equità e personalizzazione.
- Affinare la lettura dei processi di formazione e gestione della motivazione dei venditori: le aree di presidio e di intervento manageriale.
- Il ruolo giocato dalla gestione degli strumenti di remunerazione e dei meccanismi incentivanti nell'eccellenza commerciale.

QUESTO CORSO FA PARTE DEL PERCORSO SALES MANAGER/CAPI AREA

[www.sdabocconi.it/percorsosales](http://www.sdabocconi.it/percorsosales)

**5**

## KEY ACCOUNT MANAGEMENT

**3 GIORNI****www.**[sdabocconi.it/kam1](http://sdabocconi.it/kam1)**EDIZIONE PRIMAVERA**

13-16 marzo 2017

**www.**[sdabocconi.it/kam2](http://sdabocconi.it/kam2)**EDIZIONE AUTUNNO**

6-9 novembre 2017

Coordinatore:

**Marco Aurelio Sisti**

Quota: € 3.200 + IVA

Il programma si prefigge di contribuire allo sviluppo e affinamento delle competenze manageriali necessarie per approcciare in modo più analitico, pianificato e strutturato i clienti strategici dell'azienda. Il key account manager ha infatti la responsabilità d'identificare e sfruttare le opportunità di business creando valore differenziale per il cliente e per la sua azienda. Grande attenzione viene posta oltre che sulle competenze analitiche e pianificazione, anche sul potenziamento delle capacità di gestione delle relazioni e di negoziazione con i key e all'interno della propria azienda.

### CONTENUTI

- Introduzione analitica ai programmi di Key Account Management: prospettiva nazionale e globale.
- Come leggere e gestire strategicamente il proprio portafoglio clienti e prospect.
- Saper analizzare e pianificare il valore strategico per i Key Account.
- Come sviluppare e formalizzare un Key Account Plan tattico e strategico.
- Analisi del ruolo del Key Account Manager e del Key Account Team.
- Saper comunicare, negoziare e gestire le relazioni multilivello con il key account e con le diverse funzioni della propria azienda.

QUESTO CORSO FA PARTE DI UN PERCORSO DI FORMAZIONE

**www.** [sdabocconi.it/percorsovenditori](http://sdabocconi.it/percorsovenditori)**6**

## COMPETENZE BASE DI VENDITA

**www.**[sdabocconi.it/compbase](http://sdabocconi.it/compbase)**2,5 GIORNI****22-24 MARZO 2017**

Coordinatore:

**Andrea Lanza**

Quota: € 2.200 + IVA

Il programma ha l'obiettivo d'introdurre i venditori alle dinamiche commerciali e di mercato. In particolare il focus è sulla comprensione del mercato potenziale e gestito, dei bisogni e del processo di acquisto del cliente, quindi sulla capacità del venditore di comunicare e ascoltare il cliente.

### CONTENUTI

- Come profilare e acquisire i clienti: da "suspect" a "lead", fino all'acquisto.
- Saper analizzare in profondità le esigenze dei clienti.
- Misurare e comprendere il potenziale commerciale.
- Saper comprendere i propri risultati di vendita in ottica di miglioramento.
- Potenziare le proprie capacità di ascolto e comunicazione con il cliente.

QUESTO CORSO FA PARTE DI UN PERCORSO DI FORMAZIONE

**www.** [sdabocconi.it/percorsovenditori](http://sdabocconi.it/percorsovenditori)**Edizione successiva**

21-23 marzo 2018

7

## COMPETENZE AVANZATE PER VENDERE

Il programma supporta il venditore nello sviluppo di competenze di vendita volte alla gestione della relazione fidelizzante con i clienti. Sono offerte metodologie e competenze attraverso l'approfondimento delle logiche commerciali e degli aspetti organizzativi e comportamentali tipici del processo di vendita.

[www.sdabocconi.it/compav](http://www.sdabocconi.it/compav)

**3 GIORNI**  
**9-11 OTTOBRE 2017**

Coordinatore:  
**Paolo Guenzi**  
Quota: € 2.700 + IVA

**Edizione successiva**  
8-10 ottobre 2018

### CONTENUTI

- Introduzione alle politiche di vendita.
- Comprendere le attività e i processi che alimentano la fidelizzazione con i clienti.
- Analizzare i clienti in portafoglio e definire le modalità di gestione in ottica fidelizzante.
- Le tecniche comunicazione per ridurre il rischio di distorsioni nel processo di comunicazione tra mercato e azienda.
- Come ricercare il vantaggio comune durante la negoziazione e il superamento delle dinamiche conflittuali.

QUESTO CORSO FA PARTE DI UN PERCORSO DI FORMAZIONE

[www.sdabocconi.it/percorsovenditori](http://www.sdabocconi.it/percorsovenditori)

Corso coinvolgente, veramente efficace.  
I punti di forza sono i contenuti, i docenti e il ritmo del corso. Accogliente e confortevole la logistica.

**ALESSANDRO SALVI**  
Astra Zeneca, Partecipante 2016



# VENDITE

Nella nostra ventennale esperienza di ricercatori, formatori e consulenti d'impresa abbiamo avuto la fortuna di confrontarci con centinaia di manager e aziende grandi e medio-piccole su temi di gestione delle vendite e di personal selling. L'ultima decade si è rivelata particolarmente sfidante sul fronte commerciale, complici le caratteristiche dei mercati attuali - tra cui stagnazione, iper-competizione, accorciamento del ciclo di vita dei prodotti e difficoltà nel creare vantaggi competitivi sostenibili. Tutto questo ha reso da un lato sempre più strategico il ruolo che i venditori devono interpretare con i clienti, dall'altro richiede raffinate capacità manageriali nel pianificare, organizzare e gestire le vendite in grande sintonia con le strategie aziendali. Per questi motivi e per altri ancora abbiamo messo a punto una serie di innovativi programmi e percorsi formativi progettati per contribuire a sviluppare e affinare le competenze chiave necessarie per puntare all'eccellenza commerciale delle aziende. Nel 2016 inoltre SDA Bocconi ha dato vita al CEL - COMMERCIAL EXCELLENCE LAB, ovvero il primo "laboratorio" italiano focalizzato sull'eccellenza in ambito commerciale e frutto della collaborazione tra il mondo accademico e le imprese.

Per maggiori informazioni: [www.sdabocconi.it/cel](http://www.sdabocconi.it/cel)

MARCO AURELIO SISTI | SDA Professor di Marketing

## INFORMAZIONI

### SEDE

SDA Bocconi School of Management  
Via Bocconi 8, 20136 Milano

### ORARIO DI LAVORO

Mattino: 9.00 - 13.00  
Pomeriggio: 14.00 - 17.30

### RESPONSABILE SCIENTIFICO

Marco Aurelio Sisti  
[marco.sisti@sdabocconi.it](mailto:marco.sisti@sdabocconi.it)

### ATTESTATO

Al termine di ogni iniziativa verrà rilasciato un attestato di formazione.

### AGEVOLAZIONI

[www.sdabocconi.it/agevolazioni](http://www.sdabocconi.it/agevolazioni)

### FORMAZIONE FINANZIATA

Imprese e Organizzazioni possono trovare risorse per la formazione dei propri dipendenti nei Fondi Paritetici Interprofessionali, che finanziano piani formativi individuali, aziendali, settoriali e territoriali.  
[formazionefinanziata@sdabocconi.it](mailto:formazionefinanziata@sdabocconi.it)

### ORIENTAMENTO

Tania Riggi  
tel. +39 02 5836.2263  
[tania.riggi@sdabocconi.it](mailto:tania.riggi@sdabocconi.it)

### PRE-ISCRIZIONI E ISCRIZIONI

Lorella Binetti  
tel. +39 02 5836.6866  
fax +39 02 5836.6833-6892  
[lorella.binetti@sdabocconi.it](mailto:lorella.binetti@sdabocconi.it)

Il numero massimo dei partecipanti è programmato. La prenotazione e l'iscrizione potranno essere effettuate online alla pagina web del programma.

*Le informazioni definitive (date, contenuti e quote di partecipazione) relative alle edizioni successive dei corsi saranno pubblicate sulle pagine web una volta concluse le edizioni qui descritte.*

# SDA BOCCONI SCHOOL OF MANAGEMENT

SDA Bocconi School of Management si distingue nella formazione manageriale da oltre 40 anni, grazie al suo impegno di contribuire alla crescita degli individui, delle aziende e delle istituzioni attraverso la conoscenza e l'immaginazione. A questo concorrono programmi MBA, Master Executive e Specialistici, Programmi Executive e Progetti Formativi su Misura, Action Research, Osservatori e Knowledge Centers settoriali - un'offerta formativa rivolta a professionisti di tutto il mondo e di tutti i settori economici.

SDA Bocconi è leader in Italia e tra le prime 30 Business School nel mondo. È anche l'unica ad avere il triplo accreditamento: EQUIS, AMBA e AACSB, che la pone nell'élite delle più certificate Business School mondiali.

## ACCREDITATIONS



AACSB International  
The Association to  
Advance Collegiate  
Schools of Business



European Quality  
Improvement System



Association of MBAs  
MBA provision accredited



Quality Management System  
Certification ISO 9001:2008  
Financed Projects  
Service Centre



The Italian Association for  
Management Education  
Development  
Full-Time MBA accredited  
Executive MBA accredited



CFA program partner  
of CFA Institute  
MCF program accredited

## MEMBERSHIPS



European Foundation for  
Management Development



The Association to Advance  
Collegiate Schools of Business



The Academy  
of Business in Society



Partnership in  
International Management



Community of European  
Management Schools and  
International Companies



The Italian Association for  
Management Education  
Development



Global Business School  
Network

## RANKINGS

Financial Times  
Bloomberg Businessweek  
The Economist - Which MBA?  
Forbes  
Espansione  
QS

## SDA Bocconi School of Management

via Bocconi 8, 20136 Milano, Italy | tel +39 02 5836 6605-6606 | info@sdabocconi.it | sdabocconi.it

FOLLOW SDA BOCCONI ON:

