



Masdar Consulting

#### OBIETTIVI

Comprendere metodi e tecniche per costruire una rete commerciale o gestire la rete esistente attraverso l'utilizzo di strumenti di analisi ed efficienza commerciali.

#### DESTINATARI

Direttori commerciali e manager che vogliono gestire al meglio la propria attività e quella del team

#### DURATA

3-5 gg

#### KEY WORDS

Definire le priorità, pianificare il proprio tempo e della forza vendita, monitorare i risultati, reporting commerciale, matrici di portafoglio, assegnare obiettivi coerenti.

#### MODALITA'

Analisi dei dati, affiancamento, training on the job, preparazione strumenti commerciali.

#### CHI EROGA IL SERVIZIO

Consulenti senior, con esperienza aziendale in funzioni di direzione generale e commerciale.

# Strumenti e tecniche per migliorare la gestione e la pianificazione delle vendite

#### **La vendita è creativa?**

Aggiungi metodo e strumenti per andare 'oltre la creatività'

**'Keep It Simple'**. Obiettivi chiari, zone definite, clienti assegnati: porta la semplicità in area commerciale

**Prevedere per decidere**. Tenere sotto controllo i principali indicatori della vendita, per decidere

**Il servizio permette di acquisire metodi, tecniche e strumenti per trasformare l'area commerciale in una funzione di eccellenza, superando l'errata percezione che la vendita è 'creativa' e 'non scientifica'**

#### **Il valore e i benefici attesi per il cliente**

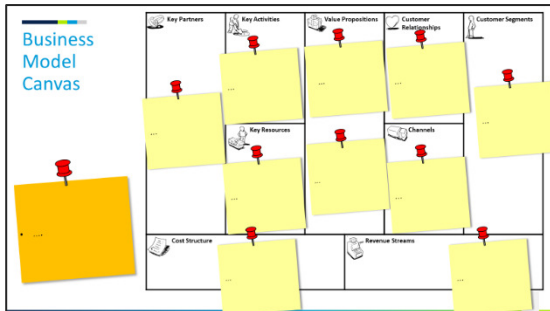
Il responsabile commerciale e i venditori ricevono un supporto operativo per mettere ordine nella vendita: dalla creazione della strategia commerciale, all'implementazione della stessa, con un follow up regolare, affiancamento e trasferimento costante di conoscenze e metodi.

Il team di vendita acquisisce un nuovo modo di operare, professionale ed efficace. Lavorare con semplicità aiuta a raggiungere i risultati, riconoscere ciò che è di valore per il cliente e per l'azienda e ciò che è spreco e inefficienza: obiettivi chiari e misurabili, pianificare le attività, analizzare in maniera costruttiva i risultati, definire le priorità.

#### **Il servizio include le seguenti attività, a supporto del responsabile commerciale:**

- Come costruire una strategia commerciale chiara, semplice e sostenibile
- Come assegnare obiettivi sfidanti e coerenti con il proprio mercato di riferimento
- A chi vogliamo vendere
- Come pensiamo di acquisire nuovi clienti e quanto tempo dedichiamo alla ricerca di nuovi clienti
- Come costruire un reporting sintetico, ma efficace per il top management aziendale
- Quanto tempo dedicare alla crescita dei propri collaboratori
- Come riconoscere le diversità di ciascuno e finalizzarle all'obiettivo comune

# Esempi di metodi e tecniche



## Business Model Canvas

- L'utilizzo dello strumento Business Model Canvas permette di comprendere con semplicità il modello di business attuale, evidenziare eventuali criticità e facilitare la realizzazione di una nuova strategia commerciale
- La comprensione dello strumento e la creazione della strategia commerciale assieme al team di vendita permette un coinvolgimento e un allineamento pieno del team.



## Oceano blu – Oceano rosso

- Ripensare criticamente il proprio modello di business, andando oltre la quotidianità e trovare nuove risorse creative.
- Utilizzare un efficace *brain storming* e stimolare il team con le opportune domande:
  - Dove vorrei vendere?
  - Cosa potrei migliorare o innovare?
  - Cosa succede se?

## Pianificare e controllare

- Analizzare i processi commerciali per recuperare tempo da dedicare alle attività più 'a valore'.
- Individuare KPI (key performance indicator) che qualifichino l'attività commerciale e il supporto all'area commerciale (customer service, back office commerciale, etc)
- Indirizzare il team di vendita verso segmenti di clienti nuovi e condividere esperienze e criticità

