



Sales Activity Management

Mercuri International

Panoramica

Sales Activity Management

Questo programma fornisce un modello strutturato per analizzare e gestire le attività di vendita, migliorando così i risultati commerciali. Si basa sul modello **RAC-PASS** di Mercuri – i **Risultati** sono la conseguenza del **Portafoglio** del venditore, sul quale vengono svolte alcune **Attività** in base alle **Competenze personali**. Analizzando tutti questi componenti, è possibile sviluppare un **Piano d’Azione** che includa anche un programma di **Supporto** e **Supervisione**.

A chi è rivolto?

Nuovi manager e manager esperti che desiderano migliorare o aggiornare le proprie competenze di leadership

Durata:

2 ore e 30 minuti di apprendimento digitale

Modalità di erogazione:

100% digitale o in combinazione con sessioni in presenza o aula virtuale

Un approccio di storytelling che vede come protagonisti un rappresentante di vendita e il suo manager o collega. Il programma comprende video, esercizi pratici, questionari, documenti scaricabili, scenari interattivi, case study digitali e forum di discussione con la community. Tutti i contenuti sono accessibili da laptop, tablet e smartphone

Programma

Il **RAC-PASS** aiuta ad analizzare i fattori che influenzano i risultati di vendita, al fine di sviluppare un adeguato piano d'azione. In questo modo si garantisce che i risultati ottenuti siano in linea con la politica commerciale dell'azienda.

Competenza

- Conoscenza
- Saper fare
- Motivazione

Attivare

- Manager
- Venditore

Attività di vendita

- Quantità
- Direzione
- Qualità
- Pianificare le attività di vendita

Portafoglio clienti

- Qualità della relazione commerciale
- Attrattività (incluso il potenziale)
- Numero di clienti

Resultati

- Politica di vendita
- Fattori esterni
- Fattori interni

Panoramica dei contenuti

1

Introduzione

- Capire in cosa consiste la metodologia RPAC-PASS e come collega tra loro tutti gli elementi

2

RPAC - Risultati

- Analizzare gli indicatori corretti per comprendere la struttura dei risultati di vendita e quanto siano vicini agli obiettivi

3

RPAC - Portafoglio

- Imparare ad analizzare in modo oggettivo i punti di forza e di debolezza del portafoglio clienti per prevedere i ricavi con maggiore precisione

4

RPAC - Attività

- Capire come migliorare l'efficacia delle attività di vendita prendendo in considerazione i principali indicatori

5

RPAC - Competenze

- Scoprire quali competenze chiave sviluppare per svolgere le attività necessarie al raggiungimento dei risultati di vendita, imparando a leggere l'esito dell'analisi di risultati, portafoglio e attività

6

PASS - Pianificare il futuro

- Creare un piano d'azione commerciale basato sui risultati dell'analisi RAC e definire il tipo di supporto e supervisione necessario per raggiungere i risultati target

7

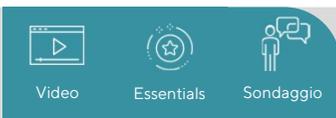
Facciamo pratica!

- Esaminare i dati forniti e valutare i Risultati, le Attività e le Competenze di ciascun membro del vostro team fittizio in questo case study

Percorso di apprendimento



Benvenuto



Video

Essentials

Sondaggio

Introduzione



Video

Modulo digitale

Video Interattivo

Essentials

R(p)AC - Risultati



Essentials

Video Interattivo

Modulo digitale

Video

R(p)AC - Attività



Essentials

Video Interattivo

Modulo digitale

Video

R(p)AC - Portafoglio



Video

Modulo digitale

Video Interattivo

Essentials

R(p)AC - Competenze



Modulo digitale

Essentials

PASS - Piano d'azione con
supporto e supervisione



Modulo digitale

Esercitazione
Case study modello RAC



Certificazione



Grow your people
Grow your business