



fondo
sociale europeo

Motivare il team di vendita

Destinatari: Il Corso sulla Motivazione del Team di vendita è rivolto a Direttori e Responsabili Vendite, Responsabili di Area, Capi Area, Supervisor, Responsabili servizio post vendita e tutti coloro che devono gestire un gruppo di collaboratori in ambito commerciale.

Scopo del corso: Il corso mira a fornire gli strumenti conoscitivi essenziali, teorici e pratici, per permettere al Team Vendita - Manager e Staff - di prendere coscienza del loro "ruolo in azienda" per attuare i passi necessari verso il raggiungimento degli obiettivi aziendali e personali. Il raggiungimento di questi passa necessariamente attraverso la motivazione e la gestione ottimale dei propri collaboratori/team di lavoro. Il corso intende quindi fornire gli strumenti per acquisire la capacità di gestire il lavoro per obiettivi, gestire in modo positivo le dinamiche del team di lavoro, sviluppare il proprio stile di gestione dei collaboratori, attuare tecniche di gestione e motivazione dei gruppi di lavoro e realizzare una efficace comunicazione fra le funzioni aziendali.

Argomenti:

- Il contesto di riferimento del percorso formativo;
- Il ruolo del Direttore/Responsabile Vendite;
- La gestione del team di vendita: sviluppare qualitativamente le singole professionalità in funzione dell'attuale livello di maturità professionale e delle caratteristiche individuali e delle capacità acquisite;
- Formazione e Job Training: strumenti per la crescita "teorica" e "pratica" del team di vendita;
- La gestione dei colloqui di lode, biasimo, feedback con il team di vendita;
- La conduzione efficace delle riunioni con i venditori sia di tipo informativo, addestrativo, motivazionale;
- Guidare e motivare i propri venditori in modo partecipativo e coinvolgente e, soprattutto, con l'esempio;
- Incentivare i venditori per il raggiungimento degli obiettivi aziendali: quali ausili motivazionali, oltre a quelli economici;
- Implementazione di concetti-strategie quali: spirito di squadra, appartenenza, determinazione, volontà, misurabilità delle competenze, Leadership, sentirsi azienda e vestirsi azienda per agire di conseguenza;
- Verifica finale.

Il corso si conclude con una prova finale di verifica dell'apprendimento somministrata ad ogni partecipante (caso studio), finalizzata a valutare le conoscenze teoriche e le competenze tecnico-operative apprese connesse prevalentemente alla gestione e motivazione di un team di lavoro nel settore commerciale/vendite.

Test Finale: La prova finale consiste in una produzione scritta in autonomia relativa ad un caso studio definito da un docente (traccia). Il docente darà una valutazione qualitativa relativa al raggiungimento di comprensione degli argomenti presentati durante il corso attraverso apposita griglia di osservazione (GDO) che valuti le capacità apprese di: a) programmare il cambiamento organizzativo attraverso la motivazione del proprio team; b) analizzare il sistema di integrazione e incentivazione del personale.

Durata: 16 Ore

Orario: Diurno

Certificazione: Validazione delle competenze