

# **Gestione e sviluppo di una squadra di vendita vincente**

Percorso formativo per sviluppare competenze di sales management, gestione rete vendita, piano di area, leadership commerciale, valutazione performance e motivazione dei venditori.

---

## **Pianificare l'attività commerciale**

Percorso formativo per pianificare l'attività commerciale, organizzare il lavoro di vendita, analizzare clienti e prospect, preparare visite e trattative e costruire un piano clienti.

---

## **La definizione del prezzo e la marginalità prodotto/servizio**

Percorso formativo per sviluppare politiche di pricing, analisi della marginalità, value based pricing, markup, gestione del prezzo e segmentazione della clientela.

---

# **Tecniche di vendita: up selling e cross selling**

Percorso formativo per sviluppare tecniche di up selling e cross selling, analisi del portafoglio clienti, offerte personalizzate, bundle e strategie di fidelizzazione.

---

# **Social Selling e vendita sui social**

Percorso formativo per utilizzare LinkedIn e i social network nel processo di vendita, sviluppando reputazione, personal branding, networking, lead generation e nuove opportunità commerciali.

---

# **La vendita consulenziale: vendere valore**

Percorso formativo per sviluppare vendita consulenziale, ascolto del cliente, negoziazione, personalizzazione della proposta commerciale e vendita di valore.