

## Gestire il Ciclo di Vendita

Seminario della durata di 2 giorni che trae concreto fondamento nella Gestione di Progetto per pianificare, implementare e gestire il ciclo di vendita.

Il corso definisce una metodologia per permettere la scelta delle corrette opportunità, la definizione di obiettivi netti, l'identificazione di tutte le principali persone interessate, nonché la perfetta impostazione e gestione di una pianificazione calendarizzata in modo da massimizzare la probabilità di successo.

Facciamo ricorso ad una minima piattaforma teorica ed a moltissima pratica, con analisi interattiva, discussioni ed esercizi.

### **Benefici**

I partecipanti acquisiscono una metodologia ed un approccio chiari e ripetibili per l'identificazione e la pianificazione delle opportunità di vendita in maniera sistematica così da garantire la definizione di aspettative appropriate, la disponibilità delle risorse, la comprensione di nette responsabilità, nonché la definizione di chiare misure in relazione al successo.

### **Punti Essenziali del Corso**

Utilizzando un ampio lavoro di gruppo, nonché l'esperienza personale e delle situazioni specifiche a ciascun cliente, il corso focalizza sulle seguenti aree:

- Assegnare priorità alle opportunità
  - Probabilità potenziali di successo
  - Allineamento strategico
  - Benefici globali verso l'organizzazione
- Ottenere l'impegno dell'organizzazione
  - Ottenere l'accordo dello sponsor
- Creare e coinvolgere il gruppo
  - Sviluppare un piano insieme
- Impostare obiettivi chiari e realistici
  - Tempo, risorse necessarie, valore degli obiettivi di vendita
- Identificare e gestire le principali persone interessate
  - Chi sono le principali persone interessate?
  - Che cosa ti aspetti da loro e che cosa loro si aspettano da te?
  - Analizzare le influenze degli investitori
- Analizzare la competizione
  - Punti di forza e punti deboli
  - Azioni da cui trarre beneficio o da contrastare
- Definire responsabilità chiare e condivise
  - Chi fa che cosa e quando?
  - Requisiti per il supporto interno
- Creare un calendario realistico con tappe definite
  - Il percorso critico verso il successo
- Misurare il successo
  - Gli obiettivi sono stati rispettati?
  - Vincere o perdere - Quali lezioni sono state apprese?