

Costruire un piano commerciale efficace

DURATA CORSO: 24

AMBITO: MARK Marketing, vendite, comunicazione e statistica

CODICE COMPETENZA: MARK.24.04.06.RA1 Sviluppare il piano di vendita

DESCRIZIONE DEL CORSO

Il corso risponde alla necessità delle imprese di rafforzare le competenze di pianificazione commerciale, fornendo strumenti per trasformare gli obiettivi strategici aziendali in piani di vendita strutturati, misurabili ed efficaci. In mercati competitivi e caratterizzati da processi d'acquisto complessi, è fondamentale adottare un approccio organico alla gestione delle vendite, capace di individuare i clienti prioritari, definire le risorse necessarie, pianificare le azioni sui diversi canali e monitorare i risultati economici. Il percorso mira a fornire ai partecipanti le competenze analitiche e operative necessarie per costruire, attuare e monitorare un piano commerciale, in contesti sia B2B sia B2C. In particolare, intende sviluppare la capacità di analizzare il mercato di riferimento, segmentare la domanda, valutare il portafoglio clienti e individuare opportunità di sviluppo commerciale per le diverse linee di business.

La formazione approfondisce inoltre la definizione di obiettivi e target di vendita realistici, la scelta delle strategie di canale — vendita diretta, reti di agenti, e-commerce e canali indiretti —, la pianificazione delle azioni commerciali e l'individuazione di indicatori di performance (KPI) per monitorare l'andamento delle vendite, come il tasso di conversione, il valore medio dell'ordine, la pipeline commerciale e il costo di acquisizione dei clienti. Un'ulteriore finalità è favorire il coordinamento tra marketing e forza vendita, migliorando l'efficacia delle attività commerciali.

Il corso ha una durata complessiva di 24 ore e si articola in tre moduli didattici:

- Analisi del mercato e del portafoglio clienti: analisi delle opportunità e individuazione dei potenziali ambiti di sviluppo.
- Definizione di obiettivi e strategie commerciali: individuazione dei target di vendita e scelta delle strategie per canale.
- Piano operativo e KPI di controllo: costruzione del piano commerciale, pianificazione delle azioni e monitoraggio dei risultati.

Il percorso si conclude con esercitazioni pratiche e la redazione guidata di un piano commerciale operativo basato su contesti aziendali reali.

DESTINATARI

I destinatari del percorso sono lavoratori occupati di imprese aderenti a Fondimpresa, di diversa età e anzianità di servizio, appartenenti a diverse categorie professionali.

Il corso si rivolge a dipendenti delle aree vendite, marketing e gestione commerciale, interessati a sviluppare competenze nell'analisi del mercato e del portafoglio clienti, nella definizione degli obiettivi

di vendita, nella pianificazione delle strategie commerciali e nel monitoraggio dei risultati, al fine di migliorare l'efficacia delle attività di vendita e la competitività aziendale.

Non è richiesto uno specifico titolo di studio. Prima dell'avvio del percorso saranno organizzati incontri con le imprese interessate per analizzare i fabbisogni formativi e favorire la composizione di gruppi omogenei. Ai partecipanti sarà inoltre proposta una scheda di autovalutazione delle competenze in ingresso, utile a rilevare le conoscenze e le esperienze maturate in ambito commerciale e a orientare le attività formative.

MODALITA' DI SVOLGIMENTO

Il corso si sviluppa attraverso sessioni di apprendimento centrate sui processi di lavoro ed analisi operativa d'impresa, erogabili sia in presenza fisica (in spazi idonei e conformi alle norme sulla sicurezza) sia, in tutto o in parte, attraverso la FAD Sincrona, in conformità all'Avviso 4/2026 e alle relative Linee Guida gestionali. L'approccio si basa sul learning by doing e sul lavoro guidato su casi e processi reali aziendali (project work). Il docente opera come facilitatore, guidando i discenti nell'analisi delle criticità e nella definizione di soluzioni applicative. L'iter si apre con un "patto d'aula" iniziale.

CERTIFICAZIONE DEGLI ESITI

È previsto il rilascio di un'attestazione rafforzata delle competenze attraverso un processo in coerenza con il D.Lgs. 13/2013, il D.M. 115/2024 e l'Allegato 12 dell'Avviso 4/2026.