

Gestione della Rete Vendita e Tecniche di Negoziazione Commerciale

DURATA CORSO: 16

AMBITO: MARK Marketing, vendite, comunicazione e statistica

CODICE COMPETENZA: MARK.24.04.07.RA2 Coordinare risorse della rete vendita

DESCRIZIONE DEL CORSO

Il corso risponde all'esigenza delle imprese di coordinare efficacemente la rete di vendita, integrando la pianificazione commerciale con le tecniche di negoziazione, in mercati caratterizzati da elevata concorrenza e processi d'acquisto complessi. Il percorso mira a superare approcci commerciali frammentati, fornendo metodologie strutturate per raggiungere gli obiettivi di vendita, tutelare i margini e costruire relazioni durature con i clienti. L'obiettivo formativo è sviluppare le competenze necessarie per coordinare il team commerciale, supportare le trattative complesse e monitorare le performance della rete vendita. In particolare, il corso approfondisce la definizione dei budget commerciali e la ripartizione degli obiettivi di vendita, la pianificazione della Customer Journey Map e il supporto nella predisposizione della documentazione d'offerta.

Una parte del percorso è dedicata alle tecniche di negoziazione commerciale, dalla preparazione della trattativa — definizione della migliore alternativa all'accordo negoziato (BATNA), del prezzo di riserva e delle aree di accordo — alla rilevazione dei bisogni del cliente, alla gestione delle obiezioni e delle concessioni relative a prezzi, tempi di consegna e condizioni contrattuali. La formazione mira inoltre a fornire strumenti per definire indicatori di performance (KPI) e sistemi di reporting utili a monitorare i risultati, individuare gli scostamenti dagli obiettivi e migliorare la gestione del team commerciale.

Il corso ha una durata complessiva di 16 ore e si articola nei seguenti ambiti didattici:

- Coordinamento della rete vendita e preparazione della trattativa: organizzazione del team commerciale e pianificazione della negoziazione.
- Budget e leve negoziali: definizione dei budget, analisi dei costi di vendita e gestione di prezzi e marginalità.
- Gestione delle criticità e chiusura degli accordi: superamento delle obiezioni complesse e tecniche di chiusura della trattativa.
- KPI e monitoraggio delle performance: definizione degli indicatori commerciali, reporting e controllo continuo dei risultati del team.

La metodologia didattica è partecipativa e orientata all'applicazione pratica, con analisi di casi aziendali ed esercitazioni e simulazioni di situazioni negoziali e gestionali.

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 e gestione commerciale, in particolare a responsabili e coordinatori della rete vendita e a figure coinvolte nella gestione delle trattative con i clienti. Il percorso è finalizzato a sviluppare competenze nel coordinamento del team commerciale, nella pianificazione dei budget e degli obiettivi di vendita, nella negoziazione commerciale e nel monitoraggio delle performance, per migliorare l'efficacia della rete vendita e la redditività 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 negoziale e a orientare le attività formative.

MODALITA' DI SVOLGIMENTO

Il corso si svolgerà esclusivamente online, attraverso sessioni di apprendimento in FAD sincrona, centrate sui processi di lavoro e sull'analisi operativa d'impresa. L'approccio didattico si basa sul *learning by doing* e sull'analisi guidata di casi e processi aziendali reali, anche attraverso attività di project work. Il docente opererà come facilitatore, supportando i partecipanti nell'individuazione delle criticità e nella definizione di soluzioni concrete e applicabili al contesto lavorativo. Il percorso si aprirà con un momento iniziale di condivisione delle aspettative e dei contesti aziendali, al fine di orientare le attività formative verso le esigenze effettive dei partecipanti.

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.