

LA GESTIONE MANAGERIALE DELLA VENDITA E IL ROI



Se vendere è
gestire un'impresa,
vendere bene è fare
GESTIONE
MANAGERIALE
della propria impresa

Materiale concesso in licenza (CC) Creative Commons – share.

Realizzazione MBKM

- **Principio 1:** Vendita orientata al Cliente
- **Principio 2:** Leadership
- **Principio 3:** Coinvolgimento dei collaboratori
- **Principio 4:** Approccio basato sulla gestione dei processi
- **Principio 5:** Approccio sistematico alla gestione
- **Principio 6:** Miglioramento continuo
- **Principio 7:** Approccio per i criteri decisionali basato sui fatti
- **Principio 8:** Rapporti con clienti e fornitori basati sul beneficio reciproco
- **Principio 9:** Competitività
- **Principio 10:** R.O.I.

PRINCIPIO 1: ORGANIZZAZIONE ORIENTATA AL CLIENTE

Customer oriented Organization

I commerciali e le strutture commerciali dipendono dai loro Clienti, perciò dovrebbero capire le loro esigenze attuali e quelle future, soddisfarne le richieste e cercare di andare al di là delle loro aspettative.

PRINCIPIO 2: LEADERSHIP

Sono i leaders che stabiliscono l'unità d'intenti, la direzione e l'ambiente interno dell'organizzazione.

Sono loro che coinvolgono pienamente le strutture, i clienti e tutti i vari livelli commerciali nel conseguimento degli obiettivi dell'organizzazione.



PRINCIPIO 3: COINVOLGIMENTO DEI COLLABORATORI

(*Staff Involvement*)



La rete dei nostri collaboratori è **l'essenza** di un'organizzazione: il suo pieno coinvolgimento fa sì che le sue conoscenze e le sue esperienze possano essere utilizzate per il bene dell'organizzazione.

PRINCIPIO 4: APPROCCIO BASATO SULLA GESTIONE DEI PROCESSI

(Process Approach)

Il conseguimento di un risultato desiderato è ottenuto in modo più efficiente quando le relative risorse ed attività sono gestite come un processo.



PRINCIPIO 5: APPROCCIO SISTEMATICO ALLA GESTIONE

(System Approach to Management)

L'identificazione, la comprensione e la gestione di un sistema di processi intercorrelati per uno specifico obiettivo contribuiranno all'efficienza ed efficacia dell'organizzazione.



PRINCIPIO 6: MIGLIORAMENTO CONTINUO

(System Approach to Management)

Il miglioramento continuo è un obiettivo permanente dell'organizzazione.



PRINCIPIO 7: APPROCCIO PER CRITERI DECISIONALI BASATO SUI FATTI

(Factual Approach to Decision Making)

Decisioni e provvedimenti efficaci sono basati sull'analisi dei dati e delle informazioni.



PRINCIPIO 8: RAPPORTI CON CLIENTI E FORNITORI BASATI SUL BENEFICIO RECIPROCO

(Mutually Beneficial Supplier Relationships)

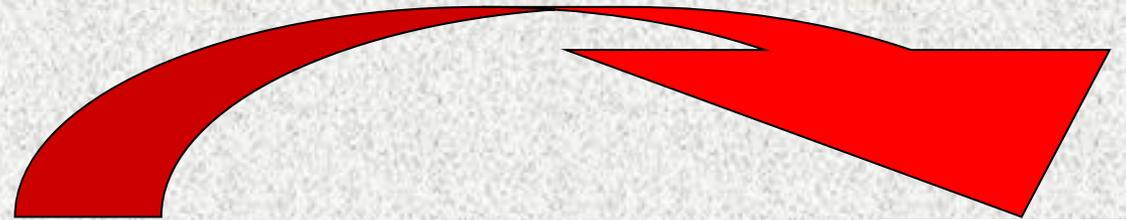


Rapporti di mutuo beneficio stabiliti con i clienti e con i fornitori, aumentano la capacità di entrambe le organizzazioni di creare valore.

PRINCIPIO 9: COMPETITIVITÀ

(Competitiveness)

La capacità di competere sui nuovi mercati e con i nuovi strumenti tecnologici è il parametro su cui misurare la solidità di un'impresa o di un professionista.



PRINCIPIO 10: R.O.I.

(Return on Investment)

Misurazione del ritorno dell'investimento in formazione (R.O.I. Training).

Redditività dell'investimento in formazione, direttamente misurabile e funzionale all'azione commerciale.





MBKM
FORMAZIONE E CONSULENZA AZIENDALE

Materiale concesso in licenza (CC) Creative Commons – share. Realizzazione MBKM