

POR PUGLIA FESR – FSE 2014 – 2020
ASSE X - Avviso Pubblico n. 6/FSE/2017, DGR n. 1417 del 05/09/2017 (BURP n. 107/2017)
Corso ITS VII Ciclo “Tecnico superiore per la Valorizzazione delle
Produzioni Locali di Qualità”
(Acronimo: AGRO LOCAL QUALITY)

Docente: Dott. Onofrio Scoppio

AREA: VALORIZZAZIONE DELLE PRODUZIONI

UF: Marketing territoriale



L' ORGANIZZAZIONE DELLA RETE DI VENDITA

A cura di Rino Scoppio

1) Studio approfondito del piano
di marketing elaborato
dall'azienda

2) Controllo degli obiettivi
aziendali

3) Determinazione del budget dell' area vendite

4) Determinazione del tipo di venditore in base alla tipologia di prodotti e di clientela

5) Reclutamento e Selezione dei potenziali venditori

6) Formazione

(in aula e sul campo)

7) Assegnazione dell' area di vendita

8) Assegnazione degli obiettivi in termini di:

fatturato, margini, volumi, tipo di clientela, prodotti da vendere

9) Predisposizione del materiale di
presentazione dell'azienda

10) Assegnazione del materiale
interno di registrazione delle
visite

11) Pianificazione dei viaggi di lavoro e dei tempi di rinnovo visite

12) Ripartizione fra clienti attuali e potenziali

13) Registrazione e controllo
delle spese effettuate dal
venditore

14) Individuazione dei clienti
“marginali”

15) Controllo dettagliato degli insoluti e dei ritardi di pagamento

16) Calcolo della redditività per canale/cliente/prodotto/area geografica

17) Pianificazione delle procedure
per le eventuali contestazioni

18) Sistema di controlli
sull'attività svolta dai venditori

19) Elaborazione del sistema di premi, gare, benefits, convention

20) Prepararsi alle situazioni di emergenza

(ad es. turn over dei venditori, attacchi della concorrenza, problemi ai prodotti, etc.)

IL BREAK-EVEN POINT

Il **BREAK-EVEN POINT** è il punto in cui l'impresa non realizza né perdite né profitti, ma riesce solo a coprire i costi.

