



NON SOLO BUDGET: GLI OBIETTIVI (KPI) PER VENDITORI - 8 ORE

OBIETTIVI DEL CORSO:

Il corso mira a fornire ai Responsabili Commerciali gli strumenti per definire, implementare e gestire un sistema di KPI efficace per motivare i venditori e allineare le performance di vendita con la strategia aziendale.

DESTINATARI: Responsabili Commerciali e Amministrativi.

PROGRAMMA

Modulo 1: Fondamenti di Performance Management nelle Vendite

- Il ruolo del budget e dei dati economici nel contesto delle vendite
- Evoluzione da obiettivi puramente finanziari a KPI multidimensionali
- Allineamento tra strategia aziendale, obiettivi di vendita e attività quotidiane

Modulo 2: Anatomia di un KPI efficace

- Caratteristiche dei KPI efficaci: SMART, bilanciati, azionabili
- Tipologie di KPI: finanziari, operativi, qualitativi, di sviluppo
- Workshop: Analisi e selezione di KPI da un "database" di indicatori per diversi scenari di vendita

Modulo 3: Progettazione di un sistema di KPI bilanciato

- Creazione di un mix equilibrato di KPI a breve e lungo termine
- Integrazione di KPI per customer satisfaction e fidelizzazione
- Inclusione di KPI per l'innovazione e l'adattamento al mercato
- Esercitazione: Creazione di un dashboard di KPI per un team di vendita

Modulo 4: Motivazione attraverso gli obiettivi

- Principi di psicologia motivazionale applicati alle vendite
- Utilizzo dell'intelligenza emotiva nella definizione e comunicazione degli obiettivi
- Case study: Analisi di sistemi di KPI di successo in aziende leader

Modulo 5: Implementazione e gestione del sistema di KPI

- Strategie per la comunicazione efficace degli obiettivi al team di vendita
- Tecniche di coaching per supportare il raggiungimento degli obiettivi
- Sistemi di monitoraggio e reporting: dashboard, CRM, business intelligence

Modulo 6: Flessibilità e adattamento dei KPI

- Quando e come modificare gli obiettivi in risposta ai cambiamenti di mercato
- Bilanciamento tra stabilità e flessibilità nei KPI
- Esercitazione: Simulazione di adattamento dei KPI in scenari di mercato mutevoli

Modulo 7: Equità e riconoscimento delle performance

- Progettazione di sistemi di incentivi basati sui KPI
- Gestione delle differenze di performance nel team
- Tecniche per promuovere una sana competizione e collaborazione

Modulo 8: Data-Driven Decision Making nelle Vendite

- Utilizzo di analisi predittive per la definizione degli obiettivi
- Integrazione di fonti di dati diverse per una visione completa delle performance
- Demo: Utilizzo di strumenti di business intelligence per l'analisi dei KPI

Modulo 9: Conclusione e Piano d'Azione

- Sintesi delle best practices
- Sviluppo di un piano d'azione personale per l'implementazione



CONFINDUSTRIA TOSCANA SUD
Arezzo Grosseto Siena

ASSOSERVIZI



ASSOSERVIZI S.r.l.

- Q&A finale

DURATA: 8 ore

CALENDARIO: 22 e 29 ottobre 2026, **ORARIO:** 09:00 – 13:00

SEDE: Il corso si svolgerà interamente in **videoconferenza**.

DOCENTE: *Cristina Mariani*, formatore e consulente in area commerciale, controllo di gestione, sviluppo HR.

QUOTA INDIVIDUALE DI ISCRIZIONE:

€ 300 + IVA per Aziende Associate Confindustria Toscana Sud

€ 370 + IVA per Aziende non Associate Confindustria Toscana Sud

ISCRIZIONI MULTIPLE: Per le iscrizioni di più persone da parte di una stessa azienda: sconto del 10% sulla seconda iscrizione e successive.

E' possibile richiedere voucher di Fondimpresa/Fondirigenti a totale copertura del costo del corso

PER INFORMAZIONI:

Marinella Guerra m.guerra@confindustriatoscanasud.it Tel. 0575 399452

Tiziana Carrozzino t.carrozzino@confindustriatoscanasud.it - Tel. 0564 468805

Sandro Boddi s.boddi@confindustriatoscanasud.it - Tel. 0577 257213

Per **iscriverti** clicca [qui](#)