

Pianificazione ed organizzazione delle vendite

Giuffrè - pianificazione delle operazioni e delle vendite in tedesco

Description: -

-

Spain. -- Consejo de Ministros.

Africa, West -- Commerce -- Handbooks, manuals, etc.

Business travel -- Africa, West -- Guidebooks.

Selling

Marketing -- Italy. Pianificazione ed organizzazione delle vendite

-

10.5.

Università L. Bocconi, Dipartimento de economia aziendale (Series).

36.

Università L. Bocconi, Dipartimento di economia aziendale (Series) ;

10.5

Serie Marketing ;

36.

Università L. Bocconi, Dipartimento di economia aziendale

; Pianificazione ed organizzazione delle vendite

Notes: Includes bibliographical references.

This edition was published in 1981



Filesize: 27.101 MB

Tags: #Pianificazione #delle #vendite

Che cos'è la gestione delle vendite?

Quando arriva il momento in cui i mercati sono in stagnazione o, come ora, in forte recessione, chi ha fatto in passato attività di oculata gestione finanziaria può avere ancora delle chance per il futuro. Spesso, i compiti più urgenti richiedono la nostra attenzione. Gli articoli infatti oltre ad essere suddivisi in modo funzionale e strategico, dovranno essere etichettati singolarmente con dei cartellini appositi sui quali vengono riportati il prezzo intero, la percentuale di sconto e il prezzo finale scontato.

Pianificazione e controllo delle vendite

Inoltre, tutte le informazioni che entrano ed escono dal ciclo aziendale vengono facilmente acquisite in un'applicazione CRM, in modo da non perdere le informazioni chiave quando si ha a che fare con i clienti.

Software di Sales Planning con analisi integrata

Tuttavia, è difficile comunicare in modo efficace se non dispongono di un sistema di telefonia in grado di integrarsi con il proprio CRM. Sembra che debbano essere compiuti per primi, anche se non sono i più importanti.

Organizzazione Vendite per Trasferimento Attività

Modalità didattiche Lezioni frontali, analisi di casi, testimonianze aziendali, lavori di gruppo in aula, lavori di gruppo con elaborato finale facoltativo.

Corso Pianificazione e Sviluppo delle Vendite all'Estero

Dimensioneremo e struttureremo la vostra rete di vendita per un presidio ottimale del mercato e per un miglioramento delle performance. La pianificazione delle attività di vendita e la gestione del tempo La pianificazione è un processo di analisi opportunità e risorse che progetta il futuro desiderato e le vie effettive per realizzarlo. E infine controllate se avevate fatto una previsione giusta a fine lavoro.

PIANIFICAZIONE E GESTIONE DELLE VENDITE

Per quanto riguarda il concetto di ruolo, tramite la progettazione della struttura organizzativa, si stabiliscono formalmente i ruoli dei singoli individui e i compiti che ciascuna posizione è tenuta a svolgere.

Pianificazione e Gestione delle Imprese

Testi di studio Sisti, M. I flussi di lavoro automatizzati consentono di risparmiare tempo e garantiscono ai rappresentanti di vendita di completare rapidamente una serie di passaggi senza la necessità di alcun intervento manuale. Le ricerche suggeriscono che circa l'81% degli acquirenti effettua ricerche online prima di effettuare un acquisto, pertanto è particolarmente importante per i team di vendita trovarsi nello stesso posto in cui si trovano i clienti.

Related Books

- [Geteilte Dossier - Beobachtungen zu den Nachrichten über die Regierung des Kaisers Herakleios und d](#)
- [Core concepts in cultural anthropology](#)
- [Archives de l'évêché de Namur - inventaire sommaire](#)
- [Sonny Rollins and the Contemporary Leaders.](#)
- [Chiltons brakes and wheel alignment specifications manual](#)