

CORSO GESTIONE DELLA RETE VENDITA

per Azienda del settore serramenti

INDICE

1	Premessa
2	L'uomo vendita
3	L'agente di commercio
4	La retribuzione dell'agente
5	Il responsabile vendite
6	L'affiancamento
7	La vendita a scandaglio
8	Dal prodotto al servizio
9	Il reporting
10	Riunioni e meeting periodici
11	Il triangolo Azienda/Resp. Vendite/Agente
12	Da monomandatario a dipendente
13	Il rapporto personale con il venditore
14	La presunzione (del manager)

Sede legale: