

# Sales Manager

## Durata

**16 ore** (in aula, con possibilità di collegarsi tramite piattaforma web)

## Costo

**€ 250,00 i.i.**

## Argomenti

Il modello distributivo: confronti e similitudini tra prodotti e servizi sell in - sell out

Geomarketing: mappatura del territorio commerciale e lo sfruttamento del potenziale

La vendita del prodotto b2b strutturata per centrare un target ed un budget

Effort, cos'è e come si gestisce

Target, cos'è e come si gestisce

La ponderata, cos'è e come si gestisce

La costruzione di una vendita e di una prevendita per prodotti e servizi (cataloghi, file, comunicazione strategica)

La relazione b2b: dalla relazione alla contrattazione  
Costruzione di tools e materiali di analisi e controllo personalizzati

## Docente

**ALESSIA SCOTTO:** Da sempre caratterizzata da una forte competenza manageriale ed una tangibile attitudine imprenditoriale, Alessia opera in ambiente commerciale da oltre 10 anni. Ha lavorato in settori e contesti diversi: dalle PMI nazionali alle grandi multinazionali di settore padroneggiando il concetto di management in visione nazionale e worldwide. Dopo una laurea in Sociologia presso l'Università degli Studi di Urbino ed una tesi sperimentale in comunicazione sensoriale, inizia a lavorare nel commercio come sales assistant per poi crescere nel ruolo oltre i confini del negozio.

Nel corso degli anni è stata mentore e riferimento per imprenditori di settore in contesti retail, franchising e wholesale. Ha aperto più di 50 punti vendita e gestito oltre 150 persone. Attualmente si dedica alla costruzione di progetti formativi personalizzati, alla consulenza manageriale e allo sviluppo di start up nel contesto commerciale e retail.