

## MANAGER DELLE VENDITE

Il settore delle vendite ha il compito principale di identificare i potenziali clienti e incoraggiarli all'acquisto. Il **Manager delle Vendite** mantiene le relazioni con i clienti. È inoltre responsabile nei confronti degli addetti alle vendite e deve garantire che essi siano sempre:

- ▶ **Cortesi**
- ▶ **Capaci di ascoltare i bisogni dei clienti**
- ▶ **Ben informati sul prodotto/servizio**
- ▶ **Convincenti nel mostrare al potenziale acquirente i vantaggi del prodotto/servizio**

### L'IMPORTANZA DEL TUO RUOLO NELL'IMPRESA JA

Come **Manager Vendite** dell'Impresa JA devi:

- ▶ **Approfondire la conoscenza dei clienti e della concorrenza**
- ▶ **Monitorare la soddisfazione del cliente**
- ▶ **Identificare il valore aggiunto offerto al cliente e considerarlo nella determinazione dei prezzi**
- ▶ **Dare indicazione sulle attività promozionali e sui materiali da utilizzare per rispettare i piani di vendita**
- ▶ **Addestrare, controllare e motivare il personale addetto alle vendite**
- ▶ **Controllare le scorte ricevute dal settore produzione**
- ▶ **Controllare i crediti e gli incassi**



## SCHEDA MANAGER MANAGER DELLE VENDITE

### LE ABILITÀ DA SVILUPPARE

Il tuo ruolo di Manager delle Vendite dell'Impresa JA ti richiede di sviluppare le seguenti abilità:

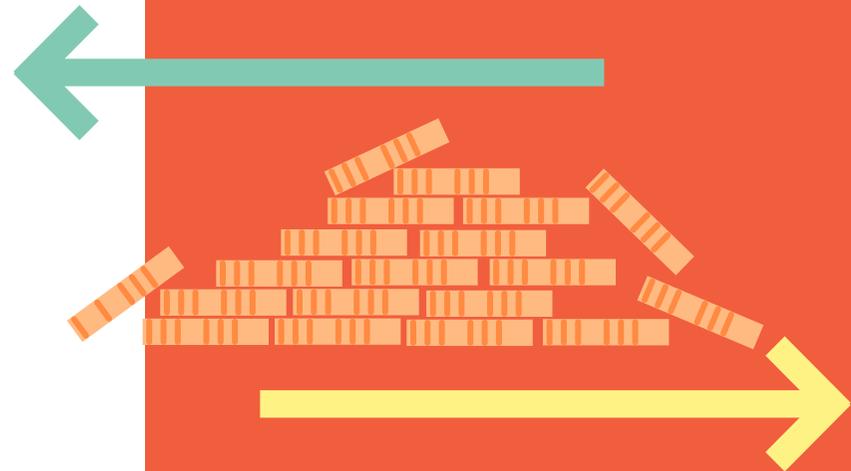
- ▶ Capacità di interagire con il settore vendite e con i clienti
- ▶ Comprensione dell'importanza del prezzo e del flusso di cassa
- ▶ Capacità comunicativa e motivazionale

### IL TIPO DI IMPRESA JA DA REALIZZARE

È importante che tu e i tuoi compagni condividiate la mission dell'Impresa JA. All'avvio dell'Impresa JA dovete fissare chiaramente gli obiettivi sulla base dei seguenti criteri:

- ▶ Soddisfazione del cliente
- ▶ Gestione efficiente delle risorse
- ▶ Attenzione all'ambiente e alla società
- ▶ Redditività
- ▶ Qualità

Cercate di gestire l'Impresa JA in modo innovativo, cercando costantemente opportunità di miglioramento continuo e risoluzione dei problemi.



# SCHEDA MANAGER MANAGER DELLE VENDITE

## I COMPITI DEL MANAGER DI PRODUZIONE

*PER COMINCIARE...*

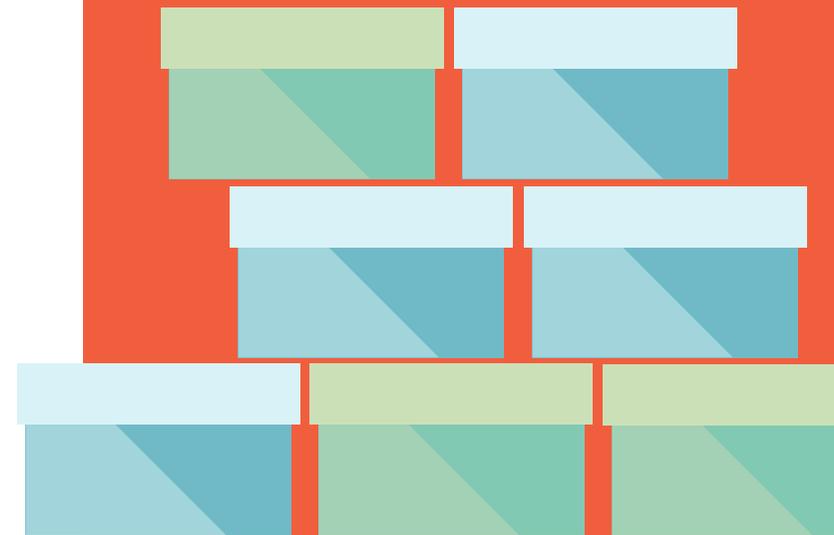
### INDIVIDUAZIONE DEL PRODOTTO/SERVIZIO

In collaborazione con gli altri membri dell'Impresa JA, individua il prodotto/servizio da realizzare. Analizza i dati delle ricerche di mercato effettuate dal settore marketing. Verifica con il Manager di Produzione se il prodotto/servizio individuato sia permesso dal regolamento di JA.

### DEFINIZIONE DELLA STRATEGIA DI VENDITA

Con il Marketing Manager, elabora un piano strategico analizzando le 4P della vostra offerta:

- ▶ Prodotto – descrivi minuziosamente il prodotto/servizio, specificando le funzionalità, il design, l'immagine, il packaging; precisa come soddisfa le esigenze del cliente
- ▶ Prezzo – fissa il prezzo e le condizioni di pagamento
- ▶ Promozione – pianifica le attività di comunicazione per far conoscere al pubblico i vostri prodotti/servizi, attraverso pubblicità gratuita (rapporti con la stampa, eventi scolastici, manifestazioni locali, bacheche, passaparola di amici e parenti...) o a pagamento (volantini, cataloghi, pagine pubblicitarie sulla stampa locale, spot...)
- ▶ Punto vendita – definisci il canale e le modalità di vendita



## SCHEDA MANAGER MANAGER DELLE VENDITE

### PIANIFICAZIONE E PREVISIONI DI VENDITA

Con gli altri membri dell'Impresa JA, collabora alla redazione del business plan. In particolare, approfondisci i seguenti aspetti:

- ▶ La tipologia di clienti che potranno essere contattati
- ▶ Il numero di clienti da contattare durante l'anno (ricorda che, più contatti riuscirete a creare, più possibilità avrete di vendere)
- ▶ Il luogo in cui incontrare i potenziali clienti (scuola, azienda, supermercato...)
- ▶ Le aspettative di vendita e il ricavato previsto
- ▶ Le risorse di cui avrete bisogno (addetti alle vendite, documentazione illustrativa, campioni di prodotto...)
- ▶ L'importo delle commissioni da pagare agli addetti alle vendite e le modalità di pagamento (in collaborazione con il Manager delle Risorse Umane)

Sottoponi la tua proposta al Consiglio di Amministrazione per approvazione.

### RECLUTAMENTO E ADDESTRAMENTO ADDETTI ALLE VENDITE

Con il Manager delle Risorse Umane, individua gli addetti alle vendite. Verifica che tutti abbiano chiara conoscenza dei potenziali clienti. Fornisci le adeguate informazioni su prodotto/servizio e procedi alla formazione/addestramento. Collabora con il Manager Comunicazione & IT per preparare il materiale illustrativo necessario. Chiedi al Dream Coach di aiutarvi a comprendere le tecniche di vendita.



## SCHEDA MANAGER MANAGER DELLE VENDITE

### PROGRAMMA POST-VENDITA

Per avere successo e fare in modo che i vostri clienti siano soddisfatti, definisci e attua una politica post-vendita. Ricorda, un cliente soddisfatto, lo comunica più facilmente ai propri contatti (amici, parenti, colleghi) e la possibilità di incrementare le vendite cresce in modo esponenziale.

### NEL CORSO DELLE ATTIVITÀ...

#### RESPONSABILITÀ ORDINARIE

Nel corso delle attività, il tuo ruolo richiede di:

- ▶ Collaborare costantemente con il Marketing Manager e il Manager di Produzione
- ▶ Verificare che il piano delle vendite sia attuato e fai delle modifiche quando necessario
- ▶ Guidare, motivare e controllare gli addetti alle vendite
- ▶ Visitare i potenziali clienti per incrementare le vendite
- ▶ Verificare che il Manager Finanziario abbia retribuito gli addetti alle vendite
- ▶ Rilevare le reazioni dei clienti e informare le aree Marketing e Produzione
- ▶ Prezzo – fissa il prezzo e le condizioni di pagamento
- ▶ Promozione – pianifica le attività di comunicazione per far conoscere al pubblico i vostri prodotti/servizi, attraverso pubblicità gratuita (rapporti con la stampa, eventi scolastici, manifestazioni locali, bacheche, passaparola di amici e parenti...) o a pagamento (volantini, cataloghi, pagine pubblicitarie sulla stampa locale, spot...)
- ▶ Punto vendita – definisci il canale e le modalità di vendita



## SCHEDA MANAGER MANAGER DELLE VENDITE

### REGISTRAZIONE DELLE VENDITE

Registra tutti i dati delle vendite. Controlla periodicamente i risultati raggiunti e riferisci i progressi del tuo settore al Consiglio di Amministrazione. Ricorda che ogni addetto alle vendite deve registrare quotidianamente il numero di prodotti/servizi venduti o restituiti. Raccogli i ricavi delle vendite di ogni addetto e consegnali al Manager Finanziario che provvederà al versamento in banca.

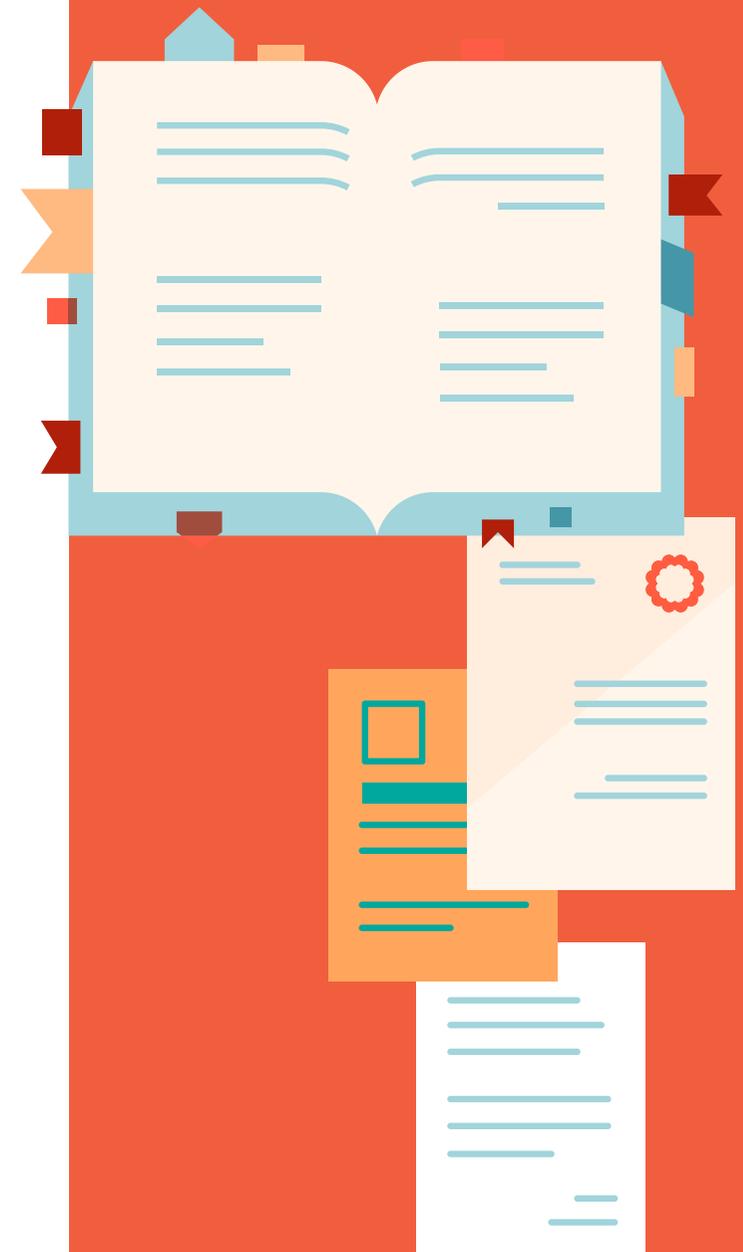
Per la registrazione dei dati di vendita, utilizza il modelli *Previsioni di vendita* e Registrazione vendite mensili che trovi nella lezione **Strumenti di gestione**.

### MOVIMENTI DELLE SCORTE

Registra i prodotti ricevuti dalla produzione. Fai attenzione che tu hai la responsabilità della buona conservazione delle scorte.

### PAGAMENTO DELLE COMMISSIONI

Registra le vendite di ciascun addetto e le commissioni dovute. Consegna le registrazioni al Manager Finanziario che provvederà al pagamento e richiederà la firma di ogni addetto per ricevuta.



## SCHEDA MANAGER MANAGER DELLE VENDITE

### REDAZIONE DI RAPPORTI

Nelle riunioni settimanali presentate un rapporto verbale sugli obiettivi e sulle vendite realizzate. Per la riunione mensile preparate un rapporto scritto.

### VERSO L'ULTIMA FASE...

### PREPARARE LA LIQUIDAZIONE DEI PRODOTTI

Predisponi, in collaborazione con il Marketing Manager, una strategia promozionale per liquidare le scorte. Valutate bene quanti prodotti dovete conservare per la Competizione Nazionale.

### RAPPORTO FINALE E LIQUIDAZIONE

Prepara una relazione sulla tua esperienza in qualità di Manager Vendite dell'Impresa JA e presentala al Consiglio di Amministrazione.