



ONE4<sup>+</sup>  
we take care

www.ONE4-ti.ch  
info@one4-ti.ch  
+41 91 9233344



# Assistenza per lo sviluppo commerciale

Un professionista al tuo fianco per far crescere la tua area vendite.

Attuare la **corretta strategia commerciale** mentre si forma e gestisce correttamente i propri venditori è la chiave del successo, permette di **aumentare sensibilmente il fatturato aziendale**. Le vendite sono il cuore pulsante di un'azienda, determinano l'aumento delle performance e la crescita aziendale.

**Migliorare la gestione della strategia di sviluppo commerciale significa:**

- Avere la certezza di una rete vendita gestita da un professionista
- Migliorare le performance di vendita
- Identificare un piano di sviluppo a breve e medio periodo
- Creare un controllo di gestione del reparto vendite
- Avere un Team di venditori motivati e orientati al risultato
- Avere un sistema di statistiche in grado di monitorare le performance
- Identificare i budget per persona, prodotto o settore

## Il nostro approccio

I professionisti di ONE4 Switzerland operano su ogni progetto con la forza di un **gruppo solido** e strutturato in grado di offrire, attraverso le **competenze dei singoli**, un **servizio personalizzato, concreto ed efficace**, definiscono insieme ai propri clienti le migliori strategie per la gestione della rete vendita. Con il supporto consulenziale e creando specifici progetti formativi, forniscono al direttore commerciale e/o al titolare d'azienda gli **strumenti per incrementare la produttività e motivare i propri venditori**.

**La base è sempre l'analisi**. Utilizzando uno degli strumenti di assessment di ONE4 Switzerland, si prende coscienza dello stato dell'arte, della situazione attuale, per creare progetti personalizzati.

I progetti di sviluppo commerciale di ONE4 Switzerland sono concreti, prevedono **affiancamenti e momenti formativi** con l'obiettivo di fornire ai propri clienti tutti gli strumenti necessari per gestire una rete vendita motivata e performante, in grado di raggiungere gli obiettivi aziendali con un piano di sviluppo personalizzato volto a incrementare le percentuali di conversione ed il fatturato.



## Nel concreto, di cosa si tratta?

Per rispondere alle esigenze dei propri clienti ONE4 Switzerland ha sviluppato tre diverse tipologie di progetto:

### BASIC

- Supporto al management nella programmazione annuale del budget di incentivi e della strategia commerciale.
- Strutturazione di un piano retributivo e di incentivi, sostenibile ed in grado di motivare la forza vendita per il pieno raggiungimento degli obiettivi aziendali.
- Supervisione, gestione e correzione dell'andamento della rete vendita.

### PLUS

- Progetto BASIC
- Supporto e affiancamento al management durante gli incontri con la forza vendita e con i responsabili di area per aiutarli nella gestione dei venditori, monitorare le performance di vendita e stabilire gli obiettivi a breve, medio e lungo periodo.

### PLATINUM

- Progetto PLUS
- Affiancamento al management durante gli incontri mensili con i propri venditori per monitorare le performance di vendita e stabilire gli obiettivi a breve, medio e lungo periodo.