

PIANIFICAZIONE COMMERCIALE

Check up dell'attività di vendita

Il check up consente la verifica della politica commerciale adottata dalla Banca e l'adeguatezza della struttura organizzativa rispetto alle esigenze di penetrazione territoriale; dei prodotti e dei servizi offerti; del sistema di pianificazione e del monitoraggio dei risultati.

Progettazione ed attivazione della struttura commerciale

La fase di progettazione prevede tutte le attività propedeutiche all'attivazione del processo di sviluppo e di offerta.

Tale fase consente di:

- Organizzare la Banca e la sua struttura commerciale rendendola adatta allo svolgimento di azioni mirate di marketing. Si predispone, inoltre, la strumentazione operativa (stampati, schede cliente, schede di monitoraggio dell'attività, ecc.) per il personale preposto allo sviluppo e per i ruoli di coordinamento e monitoraggio dei risultati;
- Addestrare il personale sui prodotti, sulle motivazioni commerciali e sulle tecniche di rapporto e gestione del cliente.
- Affiancamento delle figure professionali adibite a ruoli di coordinamento della struttura di promozione e sviluppo (Responsabile Area Commerciale/Coordinatore Sviluppo; Preposti di Filiale);
- Affiancamento/Formazione del personale adibito all'attività di sviluppo per le fasi di organizzazione dei contatti con la clientela e per i colloqui di vendita.

Predisposizione del piano commerciale

Il piano commerciale prevede:

- Lo studio e la predisposizione di un Progetto Industriale aderente alle esigenze della Banca sia dal punto di vista organizzativo che degli obiettivi;
- L'attivazione dei piani e dei programmi di vendita previsti dal piano stesso;
- Il sistema di monitoraggio e la valutazione periodica dei risultati ottenuti.