

Scheda tecnica

	<p>Cod. MEE Implementazione della politica commerciale. Determinazione dei documenti e dei relativi contenuti per lo sviluppo di una efficace politica commerciale, sintesi di tutte le scelte perfezionate dall'azienda in relazione agli elementi del marketing mix (product, price, place, promotion)</p>
<p>Tipologia di servizio</p>	<p>consulenza</p>
<p>Modalità di erogazione</p>	<p>a distanza in video-conference live</p>
<p>Lingua</p>	<p>italiana</p>
<p>In cosa consiste</p>	<p>L'azienda viene guidata nella stesura di tutti i documenti della politica commerciale, necessari per assicurare una ottimale gestione alle trattative.</p>
<p>Tra i documenti richiesti</p>	<ul style="list-style-type: none"> - informazioni sulla tipologia di clienti del mercato di riferimento/obbiettivo; - informazioni tecniche del prodotto o servizio, imballaggio primario, secondario e terziario, - modalità e termini di consegna; - listino prezzi dell'azienda, prezzi all'ingrosso e al dettaglio, modalità e termini di pagamento;
<p>Elaborato</p>	<p>All'inizio dell'attività di consulenza, in seguito allo sviluppo di un check-up aziendale, verranno fornite indicazioni circa le possibili correzioni da apportare al marketing aziendale.</p> <p>Alla fine della consulenza verrà rilasciato all'azienda un documento nel quale saranno contenuti tutti gli elementi che compongono la politica commerciale della stessa, tra i quali:</p> <ul style="list-style-type: none"> - individuazione dei clienti sul mercato di riferimento/obbiettivo; - schede tecniche del prodotto o servizio; - modalità e termini di consegna; - price list, scontistica, modalità e termini di pagamento; - calcolo dei margini di profitto dei distributori del prodotto; - tabelle delle provvigioni lorde e nette, in caso di ricorso ad agenti, procacciatori, mediatori e broker.
<p>Utilità</p>	<p>Ogni azienda è alla ricerca di nuove opportunità commerciali da tradurre in trattative concrete e in ulteriori vendite.</p> <p>Una volta intercettati i nuovi clienti e distributori a cui proporre le condizioni commerciali (prezzi, termini e condizioni di pagamento, termini di consegna, ecc..) praticate dall'azienda, è necessario assicurare una adeguata gestione delle trattative in modo da evitare interruzioni e la cessazione delle stesse.</p>
<p>Tempi di erogazione</p>	<p>Entro 25 giorni lavorativi.</p>

N.B.

L'analisi verrà condotta sul prodotto/sui prodotti leader dell'azienda.

Si prega di consultare il documento informativo: "mphem+: un metodo, in un software".