

ADA.24.04.07 - PROGRAMMAZIONE E MONITORAGGIO DELLA RETE DI VENDITA DIRETTA

SCHEDA DI CASO

RISULTATO ATTESO 1 - Gestire le relazioni con l'area produzione, concorrendo alla programmazione della produzione, indicando le previsioni di vendita e il portfolio ordini, portando istanze delle particolari esigenze dei clienti

1 - PREVISIONE DELLE VENDITE E DEL PORTAFOGLIO ORDINI

Grado di complessità 2

1.2 ELABORAZIONE DEL PIANO DELLA DOMANDA

Elaborare il piano della domanda di prodotti gestiti in vendita diretta al fine di offrire il proprio supporto tecnico alla programmazione della produzione, riportando il dettaglio degli ordini confermati e le previsioni sulle future vendite, articolate secondo gli orizzonti temporali stabiliti a livello di strategia aziendale (es. mensile, trimestrale, semestrale).

Grado di complessità 1

1.1 RACCOLTA PORTAFOGLIO ORDINI

Raccogliere e inserire nel sistema informativo aziendale il dettaglio degli ordini confermati, evidenziando le scadenze pattuite con i clienti, articolati secondo gli orizzonti temporali stabiliti a livello di strategia aziendale (es. mensile, trimestrale, semestrale) nel rispetto dei format aziendali.

1.1 RACCOLTA PREVISIONE DI VENDITA

Raccogliere e inserire nel sistema informativo aziendale il dettaglio delle previsioni di vendita, evidenziando le scadenze pattuite con i clienti, articolati secondo gli orizzonti temporali stabiliti a livello di strategia aziendale (es. mensile, trimestrale, semestrale) nel rispetto dei format aziendali

2 - GESTIONE DELLE RELAZIONI CON L'AREA PRODUZIONE

Grado di complessità 2

2.2 GESTIONE DELLE CRITICITÀ

Mediare con l'area produzione la soluzione più idonea al fine di soddisfare i clienti (es. intervenendo sui prodotti già realizzati, realizzando nuovi prodotti in linea con le nuove richieste mettendo in stand-by gli altri in previsione di nuovi ordinativi coerenti) nel caso di situazioni di criticità dovute a richieste tardive rispetto a prodotti già realizzati.

Grado di complessità 1

2.1 GESTIONE DELLE RELAZIONI CON L'AREA PRODUZIONE

Curare le relazioni con l'area della produzione per gestire le istanze relative a particolari esigenze

ADA.24.04.07 - PROGRAMMAZIONE E MONITORAGGIO DELLA RETE DI VENDITA DIRETTA

esprese dal cliente in corso di contratto (es. richiesta di variazioni sulle caratteristiche del prodotto ordinato, modifica delle tempistiche di consegna) o relative a rischi di inadempimento (es. ritardi nei pagamenti degli acconti concordati), il tutto finalizzato ad intervenire in tempo sul programma di produzione.

ADA.24.04.07 - PROGRAMMAZIONE E MONITORAGGIO DELLA RETE DI VENDITA DIRETTA

SCHEDA RISORSE A SUPPORTO DELLA VALUTAZIONE DEL RISULTATO ATTESO 1

RISORSE FISICHE ED INFORMATIVE TIPICHE (IN INPUT E/O PROCESS ALLE ATTIVITÀ)

- Informazioni relative alla tipologia di prodotti
- Portafoglio ordini
- Previsioni di vendita
- Esigenze specifiche manifestate dai clienti e clausole contrattuali
- Standard di servizio
- Procedure aziendali e normative in vigore
- Sistema informativo a supporto di previsioni di vendita e gestione del portafoglio ordini
- Modelli e strumenti gestione vendite informatizzati

TECNICHE TIPICHE DI REALIZZAZIONE/CONDUZIONE DELLE ATTIVITÀ

- Tecniche, strumenti e canali di comunicazione commerciale
- Tecniche ed operatività dell'elaborazione del piano di domanda

OUTPUT TIPICI DELLE ATTIVITÀ

- Piano della domanda elaborato
- Portafoglio ordini dei clienti aggiornato
- Relazioni con area produzione gestite

INDICAZIONI A SUPPORTO DELLA SCELTA DEL METODO VALUTATIVO E DELLA PREDISPOSIZIONE DELLE PROVE

ESTENSIONE SUGGERITA DI VARIETÀ PRESTAZIONALE

1. L'insieme delle tipologie di prodotti
2. L'insieme delle tecniche di elaborazione del piano di domanda
3. Un set informativo relativo a stato del portafoglio ordini e previsioni di vendita

DISEGNO TIPO DELLA VALUTAZIONE

1. Prova prestazionale: per almeno una tipologia di prodotto e del set di caratteristiche date, Impostazione del piano di domanda
2. Colloquio tecnico relativo alla gestione delle relazioni con l'area produzione

ADA.24.04.07 - PROGRAMMAZIONE E MONITORAGGIO DELLA RETE DI VENDITA DIRETTA

ADA.24.04.07 - PROGRAMMAZIONE E MONITORAGGIO DELLA RETE DI VENDITA DIRETTA

FONTI

- Sisti Marco e Guenzi Paolo, "Gestire le vendite. L'eccellenza nel sales management", Ed. Egea, 2015
- Schede SST presenti nei Repertori di settore del FVG
- Materiali presenti nell'Atlante del lavoro e delle qualificazioni professionali