



CORSO in videoconferenza

LA BUSSOLA COMMERCIALE AGILE: PIANIFICAZIONE FLASH PER SVILUPPARE IL TUO MERCATO - 16 ORE

OBIETTIVI DEL CORSO:

Il percorso ha l'obiettivo di sviluppare una visione commerciale agile, capace di leggere il mercato in modo sintetico e dinamico, cogliendo segnali chiave e opportunità rilevanti in tempi rapidi.

I partecipanti vengono accompagnati nella costruzione di una **Bussola Commerciale Agile**, utile per orientare le decisioni con pochi riferimenti chiari e condivisi, anche in contesti complessi e incerti.

Il corso allena la capacità di **pianificazione flash**, basata su obiettivi brevi, misurabili e adattabili, evitando la rigidità dei piani tradizionali e favorendo un approccio progressivo e realistico. La strategia viene tradotta in **azioni concrete**, semplici e rapidamente attivabili, in grado di guidare il team verso risultati misurabili nel breve e medio periodo.

Particolare attenzione è dedicata all'integrazione di **strumenti operativi agili** nella gestione quotidiana dell'attività commerciale – come customer board, backlog e roadmap light – e allo sviluppo di un **Sales Team Agile**, capace di lavorare per priorità, sprint e feedback continui.

PROGRAMMA

1. L'AGILE MANIFESTO

- I principi, le azioni, la realtà
- Quanto la tua azienda è AGILE

2. RADAR RAPIDO: LEGGERE IL CONTESTO

- Lettura sintetica di cliente, mercato, azienda e concorrenti
- La Sfera di Cristallo
- Mini TOWS agile per ogni area chiave

3. COSTRUZIONE DELLA BUSSOLA COMMERCIALE

- Dalla pianificazione Waterfall alla pianificazione AGILE
- Agile Goal Setting
- I 4 quadranti della Bussola Agile (aumentare, ridurre, iniziare, interrompere)

4. PLANNING FLASH: OBIETTIVI + AZIONI

- Impostare obiettivi brevi, adattivi e misurabili (condizione obiettivo)
- Applicazione del modello **Toyota Kata**:
- Il **Planning Flash Sheet** mensile

5. BACKLOG COMMERCIALE

- Costruzione del backlog evolutivo delle attività e opportunità commerciali
- Prioritizzazione per valore: parametri
- Gestione per sprint (2-3 settimane)

6. MONITORAGGIO E ADATTAMENTO

- Come non "perdere la rotta"
- Indicatori essenziali da tracciare (clienti attivi, contatti chiave, pipeline)
- Mini retrospettiva mensile: cosa ha funzionato, cosa cambiare

7. GESTIONE DEL TEAM COMMERCIALE

- La **Piramide della Leadership Agile**: i 3 livelli
- L'Agile Leadership Wheel
- 4 ruoli progressivi, 4 comportamenti, 4 azioni

DURATA: 16 ore

CALENDARIO:

7 aprile 2026: 13.30-17.30

4 maggio 2026: 8.30-12.30

21 maggio 2026: 8.30-12.30

27 maggio 2026: 8.30-12.30

SEDE: Il corso si svolgerà interamente in **videoconferenza**.

DOCENTE: **Daniela Bassetto** affianca aziende e leader per trasformare il cambiamento in una leva di azione, accendendo nuove energie e risorse per innovare e generare risultati concreti. Ha una lunga esperienza internazionale come Direttore Marketing, Vendite, Comunicazione, Risorse Umane in gruppi multinazionali. Ha gestito team e progetti multiculturali in contesti internazionali. Attualmente è Executive Project Leader per progetti d'innovazione in azienda, utilizzando le metodologie Lean e Agile, docente Master in Università e Business Schools, Coach professionista, trainer, e Licensed Practitioner of Neurolinguistic Programming. Ha realizzato progetti per oltre 450 aziende – pubbliche e private – lavorando su: strategie di business, crescita commerciale, change management, sviluppo della leadership e delle performance dei managers, dei team, delle persone. Ha sviluppato una nuova metodologia che garantisce il raggiungimento e il mantenimento degli obiettivi voluti: "Interactive Training – T.I.A. Training in Action."

QUOTA INDIVIDUALE DI ISCRIZIONE:

€ 480 + IVA per Aziende Associate Confindustria Toscana Sud

€ 550 + IVA per Aziende non Associate Confindustria Toscana Sud

➤ Per **iscriverti** clicca [qui](#)

[Clicca qui per tornare al calendario](#)