

Capitolo 20

D1 *Organizzazione della forza vendita* (pagina xx)

Siete appena stato nominato Direttore Commerciale della Foppa Pedretti (www.foppapedretti.it). Valutate la migliore soluzione relativa all'organizzazione della forza vendita.

D2 *Venditori o Agenti?* (pagina xx)

La vostra azienda prevede di sviluppare un fatturato pari a 50 milioni di euro. La struttura commerciale necessita di 15 unità. Il costo di un venditore è pari a 90.000 euro lordi annui (costo pieno), compresi premi e spese. La provvigione di un agente è pari al 2% del fatturato e comprende le spese. Sotto un profilo meramente economico, quale soluzione è più conveniente? Quali elementi aggiuntivi (non economici) occorre considerare per addivenire alla scelta migliore?

D3 *Piano di vendita* (pagina xx)

Redigete il piano di vendita, completo in ogni sua parte, della Acqua Lete (www.acqualetete.it).