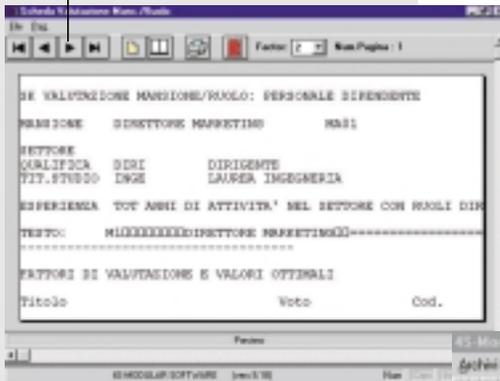


## RETE DI VENDITA

Il programma è un valido strumento per la gestione di una rete di vendita. Permette la misurazione dell'efficienza della rete esistente e il reperimento e l'addestramento di nuove forze di vendita.

### STAMPE

- Scheda Valutazione per Mansione e Ruolo
- Scheda Dipendente
- Lista per corsi di formazione
- Scheda Personale da selezionare
- Valutazione Personale da selezionare

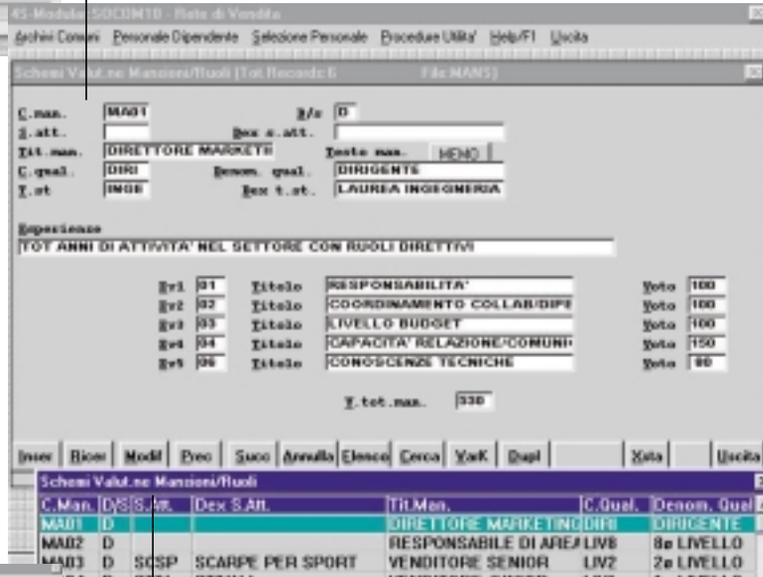


### NUOVE FORZE DI VENDITA

Sono gestiti i colloqui di ricerca del personale e l'archivio delle schede profilo per candidato, che può servire successivamente per nuove azioni di reperimento delle forze di vendita. Ogni candidato è valutato secondo una serie di fattori predefiniti. E per gli idonei all'assunzione, sono indicate le tracce per la formazione.

### TABELLE e ARCHIVI

- Decisioni su Candidati in Selezione.
- Mansioni e Ruoli
- Moduli
- Qualifiche e Livelli
- Settori Attività
- Titoli di Studio
- Fattori di Valutazione
- Anagrafe Personale Dipendente
- Anagrafe per Selezione Personale
- Schemi Valutazione
- Schede Profili Personale Dipendenti
- Profili Selezione Personale



### VALUTAZIONE ADDETTI RETE DI VENDITA

Sono elaborate schede profilo o di giudizio delle prestazioni dei singoli addetti sulla base di criteri di valutazione quantitativi (confronto tra risultati raggiunti e obiettivi di budget) e qualitativi (capacità di comunicare con i clienti, di pianificare il proprio lavoro, di coordinare i collaboratori, ecc.). Il programma fornisce anche suggerimenti nell'eventuale necessità di formazione integrativa.

