

MOTIVAZIONE DELLA FORZA VENDITA

A chi si rivolge il corso

Titolari d'Azienda, Manager, Responsabili delle reti di vendita e Responsabili del servizio post vendita.

Obiettivi

- Essere un Leader riconosciuto
- Creare e rafforzare lo spirito del team
- Gestire e motivare i Venditori
- Instaurare relazioni positive con la forza vendita

Argomenti

- ✓ La gestione dei Venditori
- ✓ La demotivazione dei Venditori e le situazioni di conflitto
- ✓ Gli stili di comunicazione efficace

NOTA BENE

Il Corso può essere progettato "su misura" in funzione delle specifiche esigenze formative

"4"
SIMBOLO
DI:
REALIZZA
ZIONE
CONCRE
TEZZA
SOLIDITÀ
AZIONE

CHIAVI
PER IL SUCCESSO
DELLA VOSTRA
AZIENDA