

Motivare la rete di vendita

[obiettivi]

- Saper utilizzare strumenti e i metodi di comunicazione, coinvolgimento e motivazione della rete
- Stimolare la forza vendita a raggiungere e superare gli obiettivi di vendita

[programma]

- **Motivare la rete di vendita**
 - ✓ Gli strumenti di comunicazione e di coinvolgimento della forza vendita
 - ✓ La presentazione e la condivisione degli obiettivi e del budget
 - ✓ Tecniche e strumenti di motivazione
 - ✓ Come svolgere efficaci riunioni con la rete
 - ✓ Come stimolare l'ambizione dei venditori e trasformarla in performance
 - ✓ La gestione delle conflittualità
 - ✓ Il rapporto tra incentivazione e motivazione

[strumenti rilasciati]

- Questionario sullo stile di comunicazione con il gruppo di vendita
- Aggiornamenti, approfondimenti, test, esercitazioni applicative

[durata del corso]

- Aula: 2 incontri di 4 ore

[quota di iscrizione]

- € 260,00 + IVA, con possibilità di co-finanziamento fino all'80%

[per informazioni e iscrizioni]

- Tel: 011.5216245
- Mail: info@consorziozia.com