

UN CAPO “ALLENATORE” IN CAMPO

OBIETTIVI

Fornire ai capi di funzionari di vendita metodo e strumenti soft ed hard per avere sempre le migliori prestazioni dal loro gruppo e di conseguenza aumentare rapidamente i risultati aziendali
Instaurare un cambiamento significativo e duraturo del modo di lavorare di capi e collaboratori.

DESTINATARI

Responsabili vendite, capi area, capi zona, che devono essere di supporto pratico ai loro collaboratori e sono motivati ad avere un contatto diretto con i venditori, ma anche con la clientela.

CONTENUTI

- Condivisione delle problematiche di prodotto/mercato presenti nelle aziende dei partecipanti
- Autoanalisi dei partecipanti realizzata con strumenti appositamente creati per individuare il grado di possesso ed uso delle conoscenze e capacità necessarie per realizzare prestazioni ottimali
- Inventario delle aree più critiche sulle quali si deve ottenere il miglioramento con puntuale classificazione nelle tre aree fondamentali: motivazione, comunicazione, organizzazione
- Illustrazione dei principi di funzionamento dei comportamenti ottimali nelle tre aree ed effettuazione di esercizi specifici per potenziarne la gestione da parte dei partecipanti
- Misurazione individuale dei risultati raggiunti e piano di prosecuzione dell'allenamento in campo

DOCENTE

TENDER SNC – Ettore De Pompeis: Laurea in Legge, carriera in 4 aziende: Rank Xerox, San Carlo alimentare, Weight Watchers ed Hay group. Costruzione di progetti di formazione ad hoc per lo sviluppo delle competenze nei momenti di cambiamento delle fasi di mercato in settori molto diversi.

DURATA

14 ore

SEDI E DATE

PIACENZA, 22 e 29 novembre

PARMA, 5 e 12 dicembre

CESENA, 24 settembre e 1 ottobre

QUOTA DI PARTECIPAZIONE

450,00 € + IVA az. associate

540,00 € + IVA az. non associate