

Seminario aziendale



Swiss Marketing (SMC)
Ticino
Via Linoleum 7
CH-6512 Giubiasco

Training di vendita & management

Attestato di frequenza

Massimo Regazzoni

ha frequentato regolarmente il training di 4 giornate che si sono svolte a Massagno il 26 settembre, 3, 17 e 18 ottobre 2008.

Durante il corso, centrato prevalentemente sulla sperimentazione pratica, sono stati trattati i seguenti argomenti:

Sviluppo della capacità di scoprire le necessità e bisogni del cliente. Migliorare la propria efficacia nella trattativa di vendita la positività come strumento di automotivazione personale Attraverso gli aspetti comportamentali, come guidare il cliente verso una positiva conclusione. L'utilizzo del telefono: come fissare appuntamenti – la gestione delle obiezioni. Come trasformare un reclamo in un'opportunità di vendita.

Lo sviluppo delle attitudini del manager: la gestione dei propri obiettivi – la ricerca della positività – il colloquio motivante con il collaboratore: sviluppare automotivazione e iniziativa – controllare risultati e progressi – colloquio di valutazione finalizzato alla crescita del collaboratore – il controllo finalizzato alla motivazione attraverso le lodi – il biasimo come automotivazione.

Massagno,
18 ottobre 2008

Swiss Marketing (SMC)
Ticino
Il presidente



Marzio Proietti