



COME SVILUPPARE LE VENDITE NEL 2012

Possiamo aiutarvi a pensarci in tempo!

Per raggiungere migliori risultati nel 2012 occorre elaborare, in tempo utile, un progetto di sviluppo delle vendite.

Ad esempio: un risultato concreto e misurabile (***Piano Strategico***)

- 1) Ricercare e acquisire nuovi Clienti.**
- 2) Recuperare in parte i Clienti inattivi.**

Abbiamo messo a punto un preciso programma per mobilitare (motivare) tutti i Collaboratori coinvolti

- **Direzione Vendite** (COME PROPULSORE DI INNOVAZIONE)
↓
- **Capi Area** (COME TEAM COACHING)
↓
- **Venditori e/o Agenti** (CON UN NUOVO METODO DI VENDITA ORIENTATO AI RISULTATI)

Attraverso il Metodo

Benchmarking

Per controllare e misurare la forza di vendita in azione, attraverso la confrontazione dell'attività svolta e dei risultati ottenuti.



Chi ve lo propone?

- ✓ **Mario SILVANO** (Consulente e Formatore)
- ✓ Ha introdotto nuovi Metodi di Vendita in 48 Aziende delle prime 200 Aziende in Italia.
- ✓ Ha scritto 5 libri, di cui gli ultimi due sono editi da Il Sole 24 Ore.



Presentazione in Conferenza (Novembre 2011)

Stiamo organizzando a Milano una **Conferenza evento** della durata di mezza giornata presso un Centro Congressuale.

In anteprima, per **sol**i Dirigenti, è possibile richiedere il **Progetto** dettagliato.

⇒ Inviare una mail a *info@silvanoconsulting.it* ⇐
compilando il seguente modulo:

SONO INTERESSATO

A RICEVERE UN INVITO PER LA CONFERENZA EVENTO (NOVEMBRE 2011 - MILANO)
Durata: 3 ore

Per soli Dirigenti
A RICEVERE IN ANTICIPO IL DOCUMENTO DETTAGLIATO DEL PROGETTO

COGNOME: _____ NOME: _____

FUNZIONE: _____

AZIENDA: _____

SETTORE MERCEOLOGICO: _____

INDIRIZZO: _____

CAP: _____ CITTÀ: _____ PROV: _____

TEL. _____ MAIL: _____