

1 LUGLIO 2010 **I NOSTRI SERVIZI**

1. IL COACHING

Nuovo Metodo formativo per Direttori Vendite e Capi Intermedi per ottenere i migliori risultati dalla Forza di Vendita.

2. SALES TEAM COACHING

Formazione alla Forza di Vendita con il Metodo Coaching per ottenere innovazione e cambiamento.

3. IL DIRETTORE VENDITE DIVIENE UN VERO COACH

Una giornata su nuove idee, nuovi metodi che interessano il Direttore Vendite.

4. FORMAZIONE A DISTANZA (Attraverso l'esperienza)

Un Metodo di autoformazione per lo sviluppo delle capacità di vendita.

5. BENCHMARKING CAPI INTERMEDI

Miglioramento autogestito delle prestazioni dei Capi Intermedi nelle Vendite.

6. IL LANCIO DI UN NUOVO PRODOTTO

Come mobilitare le energie dei Venditori.

7. IDEAZIONE CREATIVA

Di Convention Forza di Vendita.

Potete richiedere ulteriori informazioni inviando una mail a: info@silvanoconsulting.it o compilando il seguente modulo:

SIAMO INTERESSATI

a ricevere programmi dettagliati sui punti:

- 1. IL COACHING
- 2. SALES TEAM COACHING
- 3. IL DIRETTORE VENDITE DIVIENE UN VERO COACH
- 4. FORMAZIONE A DISTANZA
- 5. BENCHMARKING CAPI INTERMEDI
- 6. IL LANCIO DI UN NUOVO PRODOTTO
- 7. IDEAZIONE CREATIVA CONVENTION FORZA DI VENDITA

COGNOME: _____ NOME: _____

FUNZIONE: _____

AZIENDA: _____

INDIRIZZO: _____

CAP: _____ CITTÀ: _____ PROV: _____

TEL. _____ MAIL: _____

SILVANO CONSULTING Srl

Via Gavirate 15 - 20148 MILANO - Tel. 02-48713181 - Fax: 02-4044607
Sito Internet: www.silvanoconsulting.it