

Le aziende oggi più che mai hanno bisogno di innovarsi nel settore commerciale, di trovare nuove modalità più coerenti e calzanti con un mercato profondamente mutato e in mutamento.

Il metodo formativo più innovativo ed efficace per migliorare i risultati di vendita è il team coaching,

Il team coaching punta a valorizzare le capacità del personale di vendita attraverso la collaborazione reciproca e il coinvolgimento totale della struttura, dai direttori vendita ai singoli venditori. E si basa su quattro principi fondamentali, la consapevolezza, la responsabilizzazione, l'applicazione sul campo (si impara facendo) con assistenza a distanza e un confronto continuo con gli altri venditori per migliorarsi reciprocamente, la valutazione dei risultati in funzione degli obiettivi.



Mario Silvano con una formazione in Management e Vendita, e specializzazioni in Usa, Francia e Germania, ha operato sul campo per circa 20 anni come venditore, capo area e infine direttore vendite. È oggi fra i più noti e stimati consulenti formatori. Ha pubblicato quattro libri sulla vendita, fra i quali Vendita in azione (Il Sole 24 ORE).

ISBN 978-88-6345-180-1

€ 18,00