



MASTER CLASS 2018

I Venerdì con Passodue: Relazioni, Persone, Vendite e Marketing

DAI FORMA AL SUCCESSO DEL TUO BUSINESS

Un programma formativo compatto e intenso che in soli 6 venerdì ti permetterà di utilizzare le tecniche più innovative ed efficaci nella gestione di 4 aree determinanti per il successo del tuo business: le relazioni interne ed esterne, la gestione del team, l'organizzazione delle attività di vendita e la definizione di una strategia di marketing autentica.

Alberto Aleo

Co-fondatore di Passodue, nella sua attività di formatore e consulente trasmette uno stile innovativo e concreto frutto di continuo aggiornamento e di 15 anni di esperienza come direttore commerciale e marketing in numerose aziende italiane.

Alice Alessandri

Esperta di negoziazione e gestione di gruppi di lavoro, è imprenditrice da oltre 15 anni nel settore dei servizi marketing. Nel 2011 ha fondato con Alberto, Passodue; insieme hanno scritto "La Vendita Etica" e sono redattori del blog diariodiunconsulente.it

Serena Calderoni

Esperta di comunicazione interpersonale, neurolinguistica e delle relazioni con il cliente. Ha alle spalle 16 anni di esperienza in azienda dove si è occupata di Qualità, Vendita, Servizio al Cliente.

Luca Giorgetti

Farmacista, formatore ed operatore olistico, presidente di ENPACO, autore di "Enneagramma, i Nove abitanti della Terra". Si occupa di educazione al benessere, dall'ambito individuale fino a quello relazionale e lavorativo.

Vuoi costruire una migliore comunicazione in azienda?

Ti conosci come leader?

CALENDARIO

23 Febbraio	Modulo 1: Comunicazione in Azienda
6 e 13 Aprile	Modulo 2: Vendita Etica Avanzata
13 Luglio	Modulo 3: Leadership Avanzata
5 e 12 Ottobre	Modulo 4: Identity Marketing

Vuoi trovare nuovi clienti?

Cerchi una strategia di marketing innovativa?

MODULO 1

23 Febbraio

DOCENTI

Alice Alessandri e Serena Calderoni

La Comunicazione in azienda

Relazioni umane in contesti professionali

Prendere consapevolezza dell'importanza della comunicazione in azienda e di come possiamo agire per costruire relazioni sane con clienti e colleghi basate sulla fiducia duratura

MODULO 2

6 e 13 Aprile

DOCENTI

Alice Alessandri e Alberto Aleo

Vendita Etica avanzata

Cercare nuovi clienti e organizzare l'attività commerciale

Strumenti e metodi per incontrare nuovi clienti e vendere di più a quelli attuali. Come usare telefono e e-mail per costruire relazioni efficaci da subito. Comprendere e misurare il potenziale del cliente per utilizzare al meglio il tempo dell'attività commerciale.

MODULO 3

13 Luglio

DOCENTI

Alice Alessandri e Luca Giorgetti

Leadership avanzata

Che tipo di leader sei? Conoscersi per guidare al meglio la propria squadra

Conoscere sé stessi e ciò che motiva ad agire per trovare uno stile di leadership autentico ed efficace. Scoprire risorse personali e aree di miglioramento per incrementare la capacità di guidare il proprio gruppo verso gli obiettivi.

MODULO 4

5 e 12 Ottobre

DOCENTI

Alice Alessandri e Alberto Aleo

Identity Marketing

Costruire strategia e identità del business in base ai tuoi valori

Partire dalla propria identità per disegnare un piano di marketing originale e autentico. Attraverso un innovativo approccio al mercato sarai in grado di attrarre i clienti che più ti assomigliano e coinvolgerli in un'esperienza di valore.

PER RICEVERE INFORMAZIONI E PER ISCRIVERSI

+39 0547 80645 - formazione@metodo71.it

:metodo71

Puoi iscriverti e perfezionare il pagamento fino a 7 GIORNI prima della data di inizio del singolo modulo.



Guarda come raggiungere Metodo71 utilizzando Google Maps

LOCATION

Metodo71 in via Saffi, 83 a Cesenatico

ORARI

dalle 9:30 alle 17:30

PREZZI E ISCRIZIONE

CORSO DI DUE GIORNI: 240 € + IVA

CORSO DI UN GIORNO: 130€ + IVA

I quattro moduli sono acquistabili anche separatamente.

Se acquisti tutti i moduli avrai uno sconto del 20%!

Se partecipano almeno due persone della stessa azienda riceveranno uno sconto del 10% sulla singola quota.

▼
**CLICCA QUI
PER
SCARICARE LA
SCHEDE DI
ISCRIZIONE**
▲