

Se continui a fare
le cose come le
hai sempre fatte,
arriverai solo dove
sei già arrivato!

Dall'ascolto con gli associati è emersa la necessità di approfondire alcuni argomenti che ci permettono di migliorare le performance aziendali e personali.

È nata così l'idea di approfondire tre aree di competenze che aiutano imprenditori ed aziende nel quotidiano a migliorare i rapporti con i clienti ed i propri collaboratori, ad incrementare le vendite aumentando la nostra capacità di motivare i clienti all'acquisto e fidelizzandoli nel tempo.

Cosa possiamo fare assieme?

Tutti i giorni lavoro con persone che danno il massimo per non ottenere poi quello che avevano sperato. In cosa consiste il mio lavoro? Nell'aiutare persone ed imprenditori a raggiungere i loro obiettivi migliorando le loro capacità, le competenze e la motivazione.

NET Consulting & Zeinta di Borg

Via Covignano, 26 – 47923 Rimini (RN)

NET Consulting

Dal 1999 al servizio delle aziende
attraverso Consulenza di Direzione e
Formazione ad alto livello





Marketing & Vendite

Principi di Marketing Operativo: conoscenze relative ai principi e alle leve del marketing. Nozioni relative alla pianificazione strategica, conoscenza della analisi SWOT e del marketing MIX per l'elaborazione di una strategia volta a migliorare la comunicazione ed incrementare le vendite. (3h)

Tecniche di Vendita: conoscenze e strumenti per ottimizzare il contatto con la clientela attraverso tecniche di vendita e la conoscenza del consumatore. Facilitare l'interazione con il cliente al fine di ottimizzare la trattativa e fidelizzare il cliente. (3h)

Persuasione e Parole per vendere: principi di persuasione spiegati con esempi concreti. Come le attività commerciali ed i professionisti possono utilizzarli nelle attività quotidiane. Come non rimanerne in trappola quando sono gli altri ad utilizzarli su di noi. (3h)

"Lezioni interessanti e con punti di vista fuori dai soliti schemi! Imparare divertendosi rimane un ottimo metodo!" – una delle recensioni lasciate sulla nostra pagina facebook da un nostro allievo



Area Comunicazione

Principi di Comunicazione: avere una visione completa relativa alle tecniche di comunicazione necessarie ed utili nel lavoro di ogni giorno con clienti, fornitori e collaboratori. Saper utilizzare le parole giuste, capaci di colpire positivamente. Imparare ad evitare le espressioni errate e controproducenti. (3h)

Ascolto Attivo: sviluppare la capacità di porre attenzione alla comunicazione del proprio interlocutore ed ai segnali che giungono dallo stesso con lo scopo di migliorare la relazione con gli altri. (3h)

Cenni di Programmazione Neuro Linguistica: quale tipo di comunicazione influenza gli altri? Chi sono i visivi, uditivi e cinestesici ed i sistemi rappresentazionali? Come comunicare con loro? Concetti di Percezione, Mappa, Territorio. Come creare Rapport con gli altri. (3h)

Time Management

Gestione efficace dell'uso del tempo: migliorare la qualità del proprio tempo a disposizione per rendere i momenti lavorativi efficaci e creativi. Analisi di alternative e pianificazione delle proprie azioni. Comprendere la differenza tra importanza ed urgenza. (3h)

Tecniche di utilizzo del tempo: acquisire gli strumenti che permettono di vivere con efficacia il proprio tempo. (3h)

Offerta per gli associati

Modulo	durata totale	€
Comunicazione	9 ore	99
Marketing e Vendite	9 ore	99
Time Management	6 ore	60

Decidendo di partecipare a tutti e tre i moduli € 220

Solo 20 posti disponibili a modulo, minimo 6 partecipanti per partire. In caso di partecipazione al corso da parte di più persone della stessa azienda: sconto 20% sul secondo partecipante, e 30% dal terzo in poi. Tutti i prezzi si intendono IVA esclusa

Prenota il tuo posto ora.

NET Consulting & Zeinta di Borg
Via Covignano, 26
47923 Rimini (RN)

posta@alessandrogallego.it

Iscriviti sul Web:
www.alessandrogallego.it/iscrizione-corso-zeinta-di-borg.html