

# *Come motivare e dirigere un gruppo di venditori*

## **PREMESSA**

Un team di venditori motivati è un team di successo, ma non sempre è facile mantenere alta la motivazione: il mercato è fluttuante, i cambiamenti nell'ambito aziendale sono sempre presenti e le difficoltà non mancano quando si devono gestire persone diverse con differenti background e diversificati valori di riferimento.

## **OBIETTIVI**

Ottenere indicazioni preziose per raggiungere risultati positivi, concreti e misurabili alla fine del processo di vendita, motivando gli addetti alla vendita ed aumentando la produttività. Permettere al responsabile del processo di vendita di ottenere una leadership riconosciuta dal gruppo grazie alla quale instaurare relazioni positive, gestire il quotidiano e motivare.

## **DESTINATARI**

Responsabili dei punti vendita, Responsabili di area, Responsabili della rete di vendita, Venditori senior.

## **ORARIO E DURATA**

La durata del corso è di 15 ore, suddiviso in tre giornate con orario 14.00 – 19.00.

Il corso sarà organizzato **al raggiungimento di un numero minimo di 6 partecipanti.**

## **PROGRAMMA**

### **•Conoscere e comprendere le chiavi motivazionali dei venditori**

- I livelli logici
- Metamodello
- Gestione dei "casi difficili"

### **•Aumentare il livello di motivazione**

- L'ovoide di Roberto Assagioli
- Dialogo profondo
- Transazioni corrette

### **•Aumentare le vendite**

- Raggiungere gli obiettivi
- Feedback correttivo
- Feedback costruttivo

## **QUOTA DI ISCRIZIONE**

La quota di iscrizione è di € 249,00 + IVA per le Aziende associate Assindustria Grosseto e di € 299,00 + IVA per le Aziende non associate. Per le modalità di pagamento si rimanda alle Clausole Contrattuali.

## **ATTESTATO**

Alla fine della attività didattiche agli allievi sarà rilasciato un certificato di frequenza.

## **RELATORI**

Marco de Santis, formatore motivazionale e consulente organizzativo.