



LANGUAGE MANAGEMENT SKILL MANAGEMENT COMMERCIALE

Using freedom to build loyalty in sales people

A CHI SI RIVOLGE
Manager commerciali.

OBIETTIVI

To identify one of the three motivational and performance levers of the best sales executives: Freedom. In questo corso apprenderete a evaluate your sales executive's need for independence and level of autonomy and adapt your management style accordingly. Encourage initiative in your sales executive to seize new commercial opportunities

LINGUE DISPONIBILI:



CONTENUTI

- Analysing your style as a manager of freedom
- Managing the autonomy and independence of your sales executives effectively
- The personal 'cost' of sales performance
- Cultivating initiative in your sales executives

TEST INTERMEDI:

All'interno di ogni modulo vi sono dei momenti di autovalutazione non vincolati che consentono all'utente di interagire con l'animazione verificando l'apprendimento dei concetti presentati.

SUPERAMENTO

Il corso viene considerato concluso una volta fruiti tutti i contenuti.

CERTIFICAZIONE

La certificazione è a carico dell'Ente di Formazione che eroga i corsi.

I VANTAGGI DELL'E-LEARNING

- Risparmio in termini di tempo e costi
- Piattaforma AICC/SCORM 1.2 conforme agli standard internazionali, utilizzabile in modalità strutturata o semi-strutturata
- Accessibilità ovunque e in ogni momento



DURATA

30 minuti

TIPOLOGIA DI EROGAZIONE

courseware multimediale



FRUIZIONE

6 mesi



CODICE CORSO

M201



REQUISITI

CPU Pentium II 400 MHz

Ram 32 Mbytes

Scheda video SVGA 800x600

Scheda audio 16 bit

Amplificazione audio

Web browser Internet Explorer o Firefox ultime versioni

Plug-in Shockwave Player, Flash Player, Java