Nell'ambito del programma formativo 2015, Assogomma ha previsto una serie di corsi mirati a supportare le aziende nell'acquisizione di alcune competenze manageriali fondamentali. In questo senso sono stati programmati due corsi sulla comunicazione interpersonale e sulle vendite B2B.

Il primo, della durata di un giorno, si propone di illustrare le tecniche di comunicazione interpersonale capaci di rendere maggiormente efficace e consapevole la relazione con i propri interlocutori, in primis il cliente, ma non solo. Questo nuovo corso intitolato: "Comunicazione persuasiva e PNL (programmazione neuro-linguistica), valore aggiunto nella vendita B2B" si terrà il prossimo 14 maggio 2015 presso il Centro Congressi "Palazzo Stelline", Corso Magenta 61, Milano.

L'iniziativa si rivolge prevalentemente a imprenditori, venditori, manager commerciali, agenti, tecnici commerciali e professionali del customer service che rappresentano il punto di contatto quotidiano tra l'azienda e i clienti.

Il corso prevederà una prima parte teorica, a cui seguiranno una serie di esercitazioni con coinvolgimento diretto dei partecipanti per un'applicazione pratica dei concetti illustrati. Data l'operatività dell'iniziativa sarà accettato un numero massimo di 15 partecipanti , secondo l'ordine cronologico di ricezione.

Gli interessati potranno contestualmente iscriversi al corso "Vendere con successo nel B2B: il venditore diventa Imprenditore e Consulente", di cui si allega la scheda a titolo informativo, usufruendo così di ulteriori agevolazioni.

Le aziende interessate devono inviare al più presto, e comunque entro il 4 maggio 2015, la scheda di iscrizione allegata, con la relativa quota di partecipazione, che di 400 euro + Iva per i soci di Assogomma e 600 euro + Iva per i non soci. E' inoltre previsto uno sconto del 15% dopo il primo iscritto della stessa azienda.

Scarica la Scheda del corso **Comunicazione persuasiva e PNL, valore aggiunto nella vendita B2B**

Scarica la Scheda del corso **Vendere con successo nel B2B**

Scarica il programma del corso **Comunicazione persuasiva e PNL, valore aggiunto nella vendita B2B**

Scarica la **Scheda di iscrizione**

© riproduzione riservata
pubblicato il 28 / 04 / 2015