



17 novembre 2023

Si può parlare di «strategia» per un agente di commercio ... o è peculiarità della Mandante?

SEMINARIO

VENERDÌ
h 17.00



COSA SUCCEDA AD UN AZIENDA SE NON METTE LA FUNZIONE VENDITE AL CENTRO?

17
NOV

SI PUÒ PARLARE DI "STRATEGIA" PER UN AGENTE
DI COMMERCIO O È PECULIARITÀ DELLA MANDANTE?

15
DIC

VENDO E NON OTTENGO I RISULTATI: 5 ERRORI
CHE SI FANNO MA NESSUNO SI IMPEGNA A CAMBIARLI

19
GEN

NOI VENDIAMO SEMPRE:
MENO CHE CON IL CAPO

3
FEB

BRUTTO MESTIERE VENDERE:
È SEMPRE COLPA TUA

AAAGENDA



SEMINARIO

VENERDI
h 17.00

ON AIR

AAAGENDA

COSA SUCCEDERÀ AD UN'AZIENDA SE NON METTE LA FUNZIONE VENDITE AL CENTRO?

17 NOV	SI PUÒ PARLARE DI "STRATEGIA" PER UN AGENTE DI COMMERCIO O È PECULIARITÀ DELLA MANDANTE?
15 DIC	VENDO E NON OTTENDO I RISULTATI: 5 ERRORI CHE SI FANNO MA NESSUNO SI IMPEGNA A CAMBIARLI
19 GEN	NOI VENDIAMO SEMPRE: MENO CHE CON IL CAPO
3 FEB	BRUTTO MESTIERE VENDERE: È SEMPRE COLPA TUA



IL NETWORK

Dalla parte di chi vende



Strategia...

- Le Mandanti parlano della strategia ...
- Il marketing parla di strategia ...
- I «guru» riempiono i palcoscenici
per parlare di strategia ...

SEMINARIO
VENERDÌ
h 17.00

**COSA SUCCEDA AD UN AZIENDA
SE NON METTE LA FUNZIONE VENDITE
AL CENTRO?**

17 NOV SI PUÒ PARLARE DI "STRATEGIA" PER UN AGENTE DI COMMERCIO O È PECULIARITÀ DELLA MANDANTE?

15 DIC VENDO E NON OTTENDO I RISULTATI: 5 ERRORI CHE SI FANNO MA NESSUNO SI IMPEGNA A CAMBIARLI

19 GEN NOI VENDIAMO SEMPRE: MENO CHE CON IL CAPO

3 FEB BRUTTO MESTIERE VENDERE: È SEMPRE COLPA TUA

AAAGENDA



Strategia... E gli Agenti? ... i venditor*? Applaudo



SEMINARIO
VENERDÌ
h 17.00

**COSA SUCCEDDE AD UN AZIENDA
SE NON METTE LA FUNZIONE VENDITE
AL CENTRO?**

17 NOV SI PUÒ PARLARE DI "STRATEGIA" PER UN AGENTE DI COMMERCIO O È PECULIARITÀ DELLA MANDANTE?

15 DIC VENDO E NON OTTENGO I RISULTATI: 5 ERRORI CHE SI FANNO MA NESSUNO SI IMPEGNA A CAMBIARLI

19 GEN NOI VENDIAMO SEMPRE: MENO CHE CON IL CAPO

3 FEB BRUTTO MESTIERE VENDERE: È SEMPRE COLPA TUA

AAAGENDA



Strategia... E gli Agenti? ... i venditor*? Applaudo



Po, rientrati in zona dicono a se stessi:
«la mia realtà è diversa!»



SEMINARIO VENERDI h 17.00 

COSA SUCCEDDE AD UN AZIENDA SE NON METTE LA FUNZIONE VENDITE AL CENTRO?

17 NOV	SI PUÒ PARLARE DI "STRATEGIA" PER UN AGENTE DI COMMERCIO O È PECULIARITÀ DELLA MANDANTE?
15 DIC	VENDO E NON OTTENGO I RISULTATI: 5 ERRORI CHE SI FANNO MA NESSUNO SI IMPEGNA A CAMBIARLI
19 GEN	NOI VENDIAMO SEMPRE: MENO CHE CON IL CAPO
3 FEB	BRUTTO MESTIERE VENDERE: È SEMPRE COLPA TUA

AAAGENDA



Tutti ne parlano ... ce la spiegano ... questa strategia.
Si dimenticano che noi l'abbiamo sempre fatta.

OGNI GIORNO E' STRATEGIA!

Ogni giorno siamo chiamati

- a scegliere
- a decidere
- a fare

SEMINARIO
VENERDI
h 17.00

**COSA SUCCEDA AD UN AZIENDA
SE NON METTE LA FUNZIONE VENDITE
AL CENTRO?**

**17
NOV** SI PUÒ PARLARE DI "STRATEGIA" PER UN AGENTE
DI COMMERCIO O È PECULIARITÀ DELLA MANDANTE?

**15
DIC** VENDO E NON OTTENGO I RISULTATI: 5 ERRORI
CHE SI FANNO MA NESSUNO SI IMPEGNA A CAMBIARLI

**19
GEN** NOI VENDIAMO SEMPRE:
MENO CHE CON IL CAPO

**3
FEB** BRUTTO MESTIERE VENDERE:
È SEMPRE COLPA TUA

AAAGENDA

In cosa posso esservi utili?

- Non a fare questa o quest'altra strategia ...
ma pensare
a quali criteri orientare le tue
scelte strategiche.

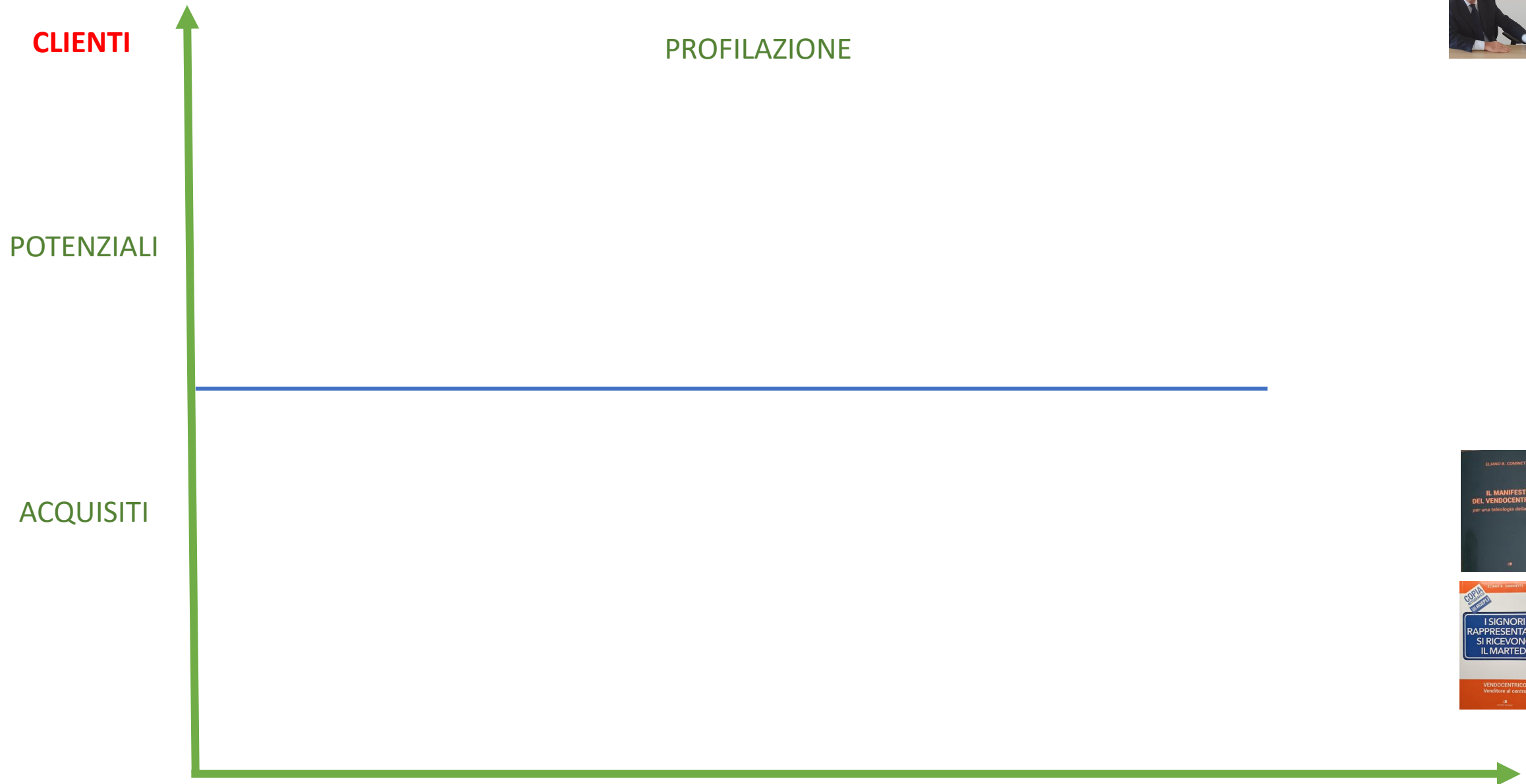
Ciò che conta è che strategia decidi di creare TU!
Con quale criteri scegli la tua miglior strategia!

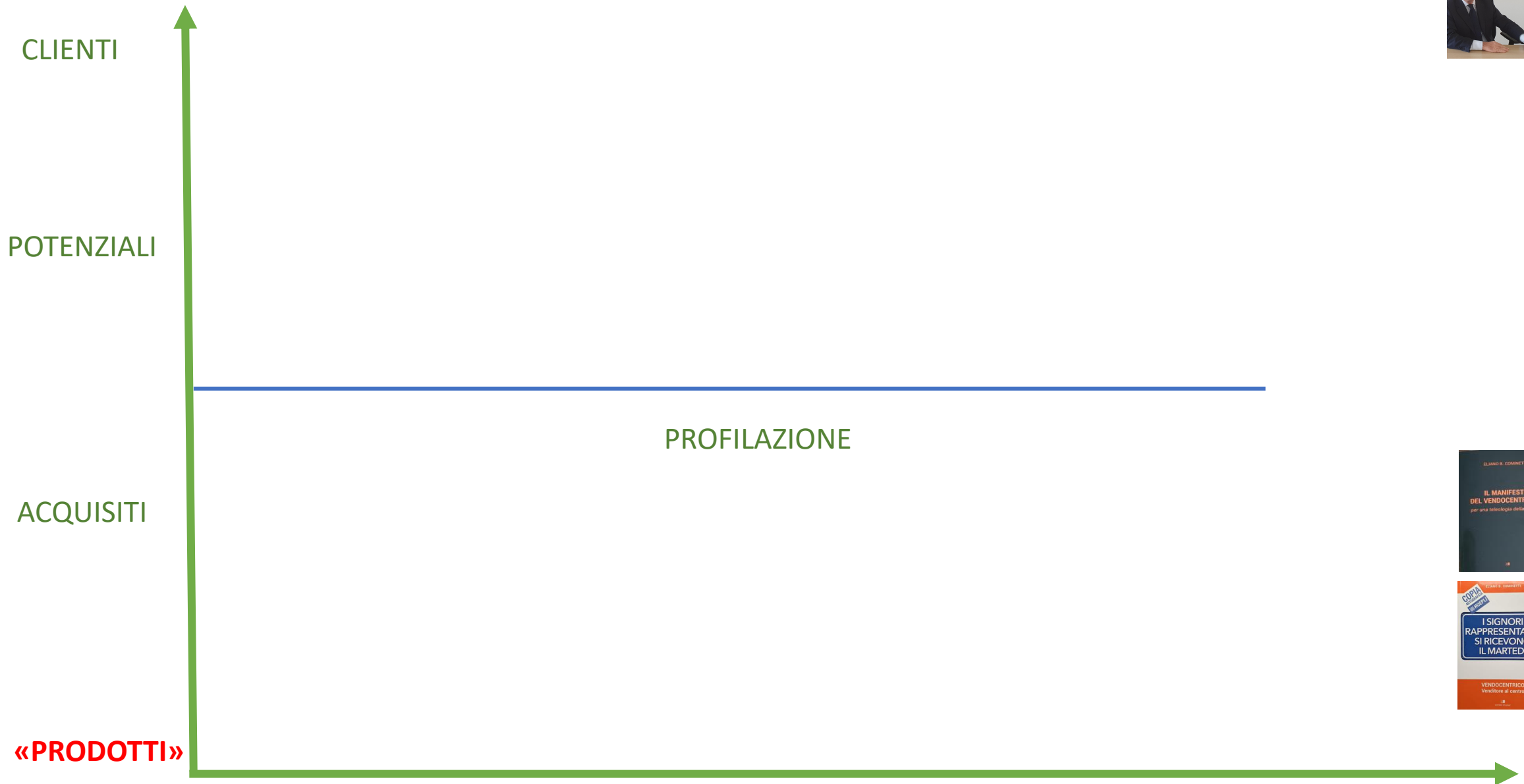
SEMINARIO VENERDI
h 17.00

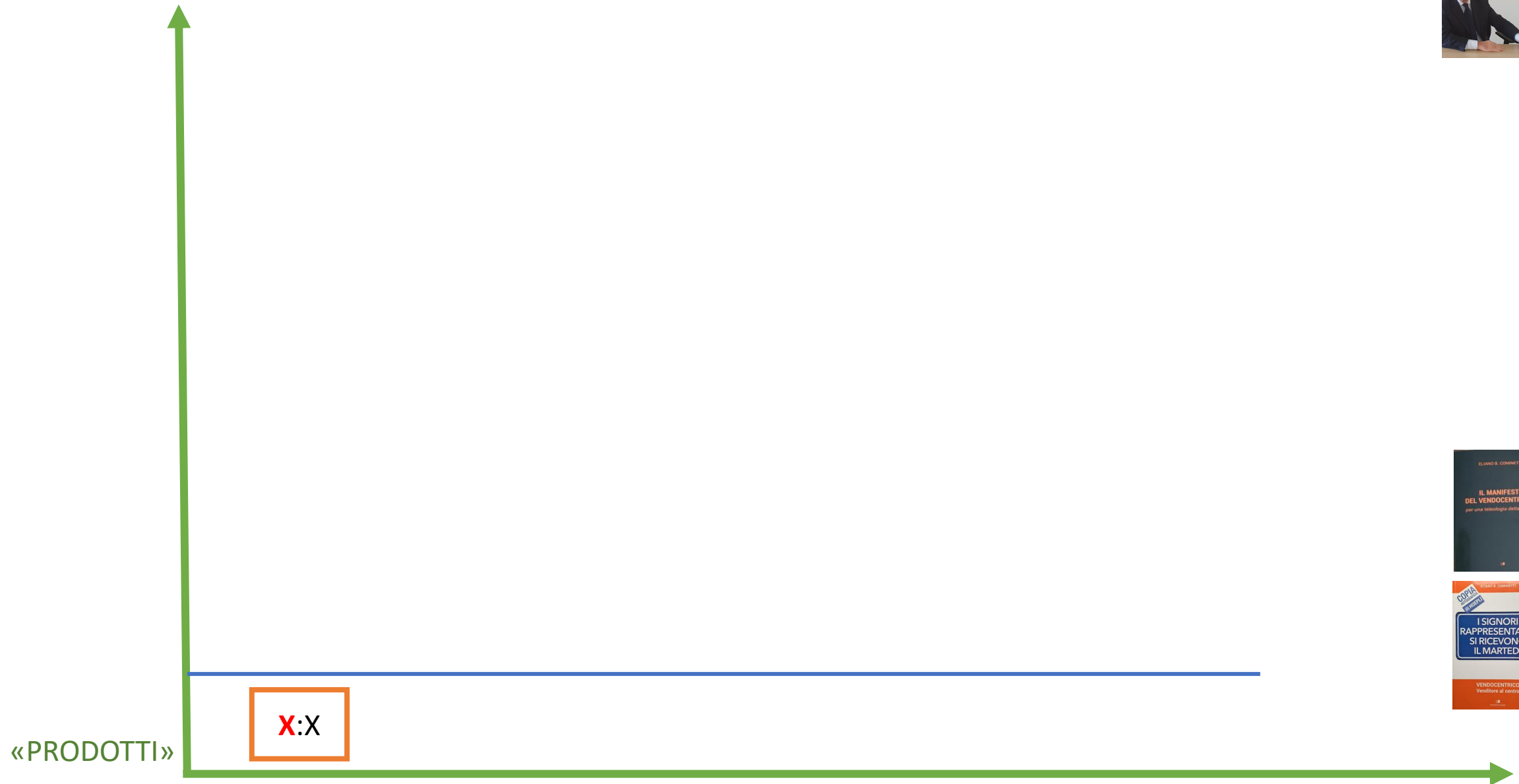
COSA SUCCEDA AD UN AZIENDA
SE NON METTE LA FUNZIONE VENDITE
AL CENTRO?

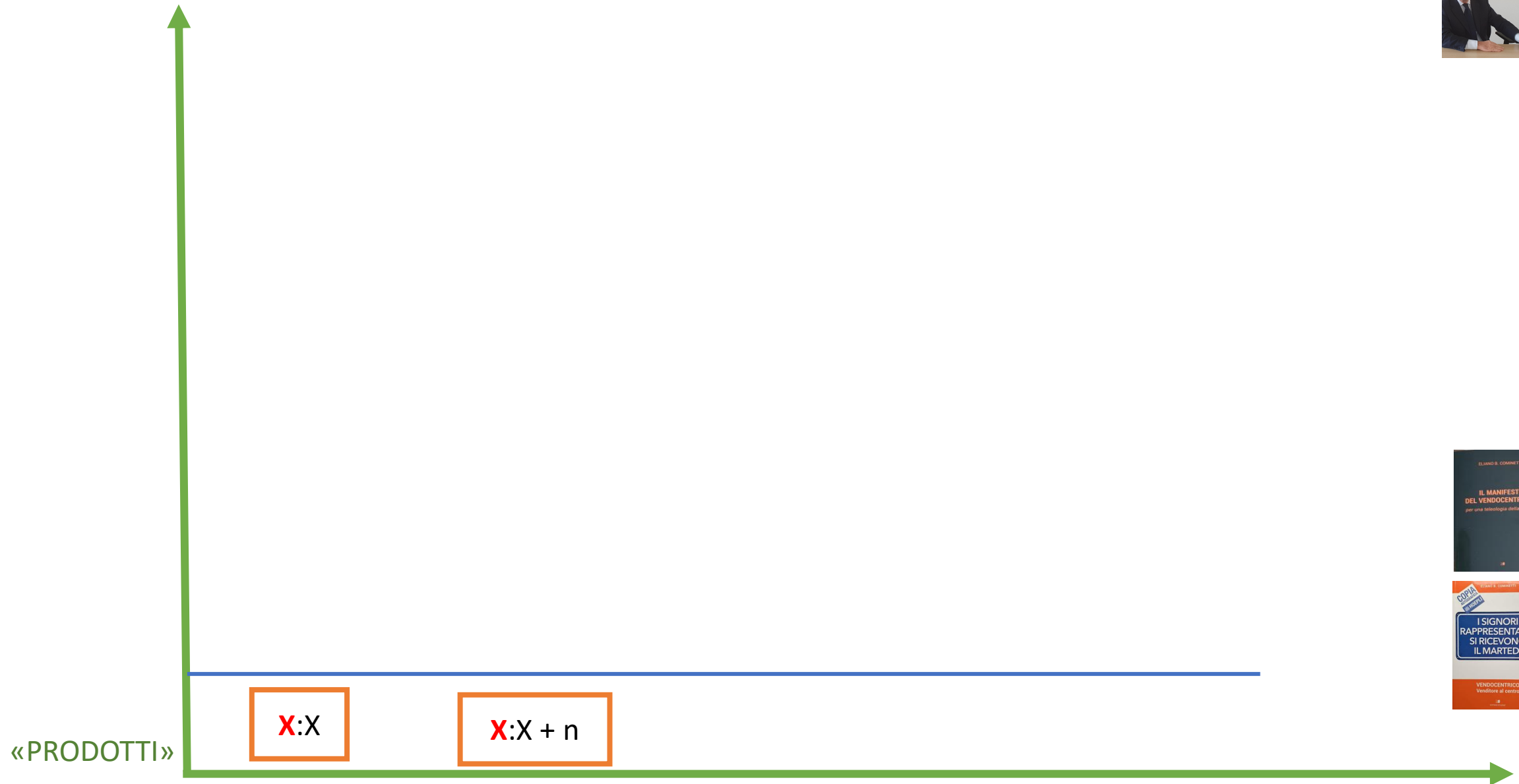
17 NOV	SI PUÒ PARLARE DI "STRATEGIA" PER UN AGENTE DI COMMERCIO O È PECULIARITÀ DELLA MANDANTE?
15 DIC	VENDO E NON OTTENGO I RISULTATI: 5 ERRORI CHE SI FANNO MA NESSUNO SI IMPEGNA A CAMBIARLI
19 GEN	NOI VENDIAMO SEMPRE: MENO CHE CON IL CAPO
3 FEB	BRUTTO MESTIERE VENDERE: È SEMPRE COLPA TUA

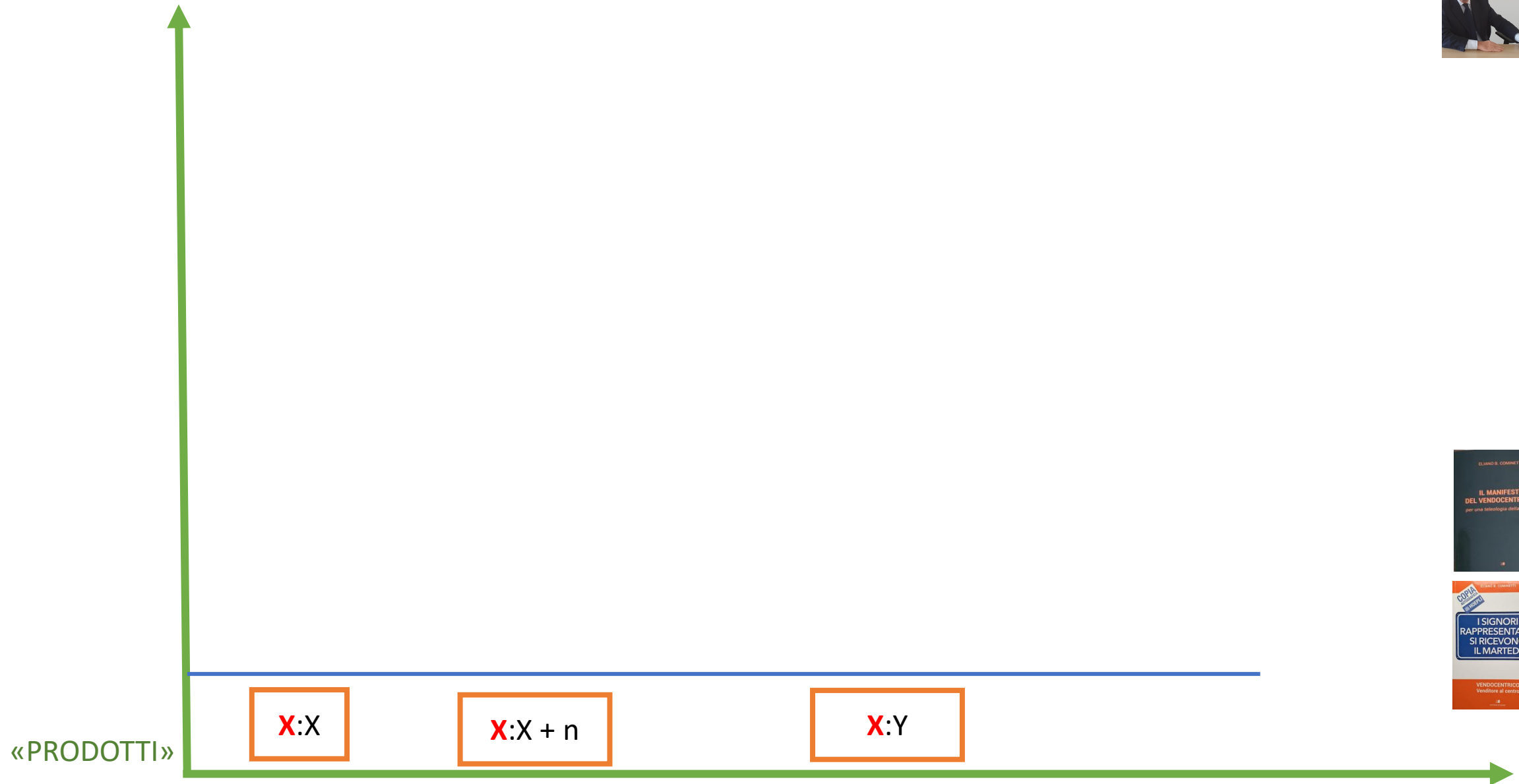
AAAGENDA

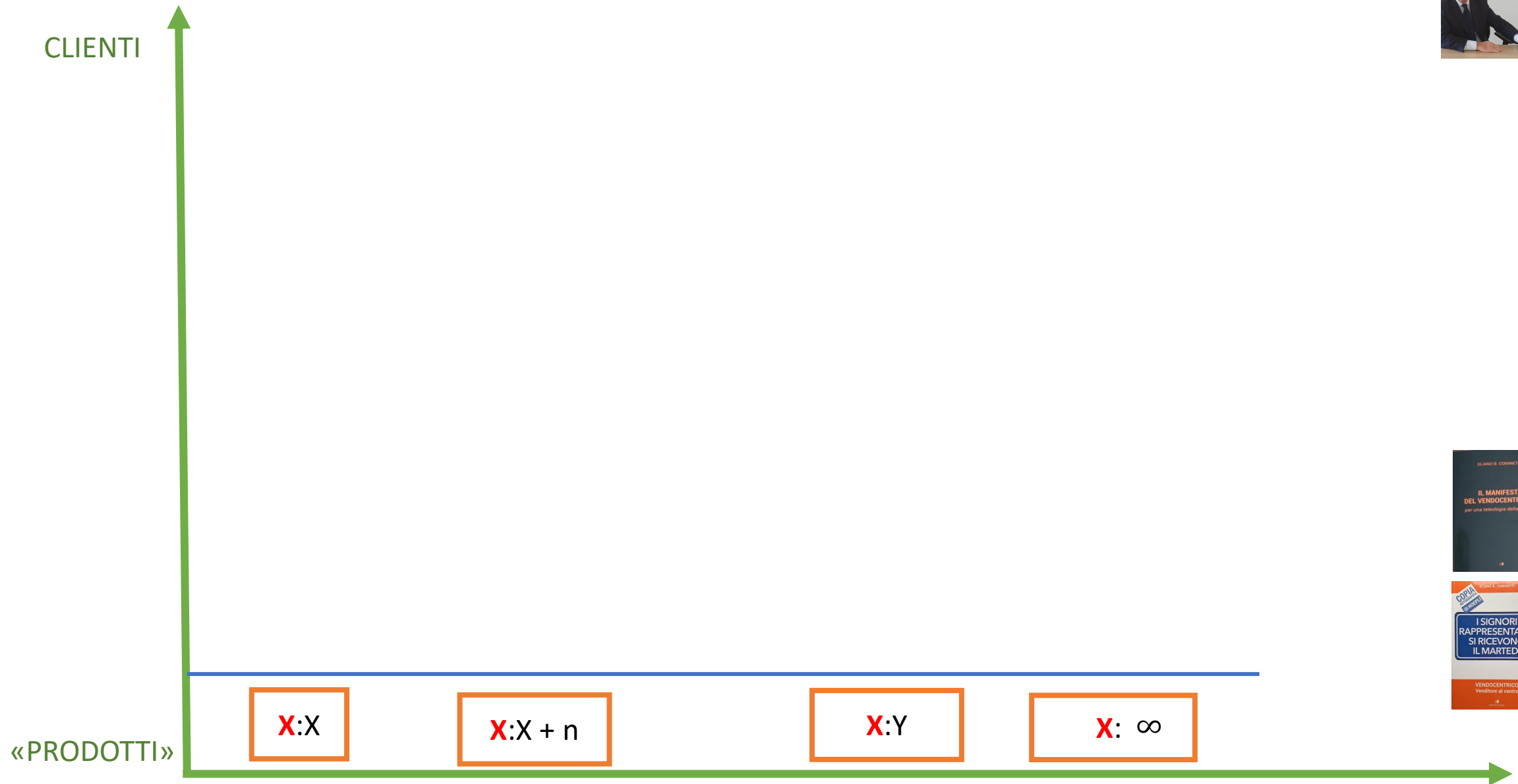


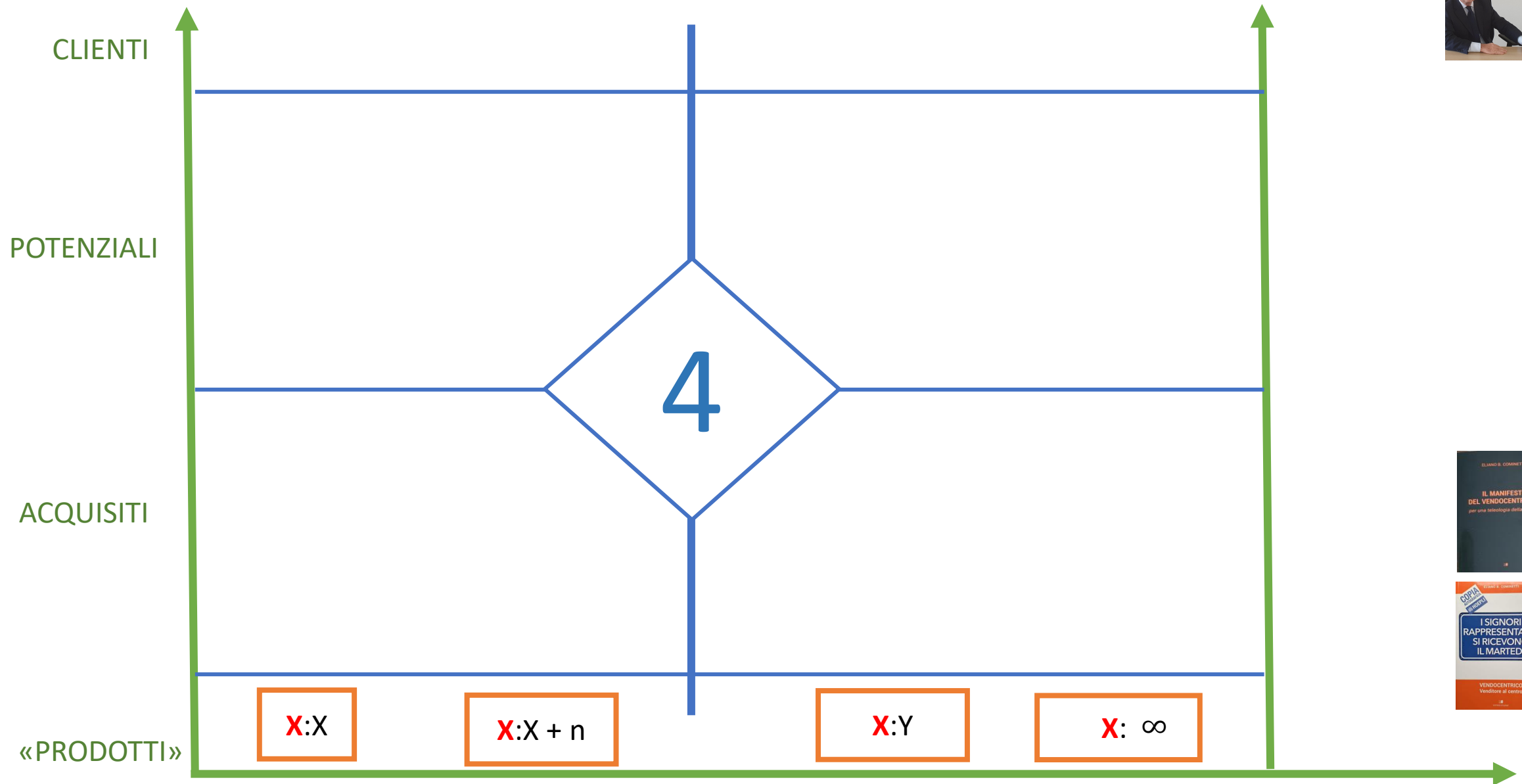


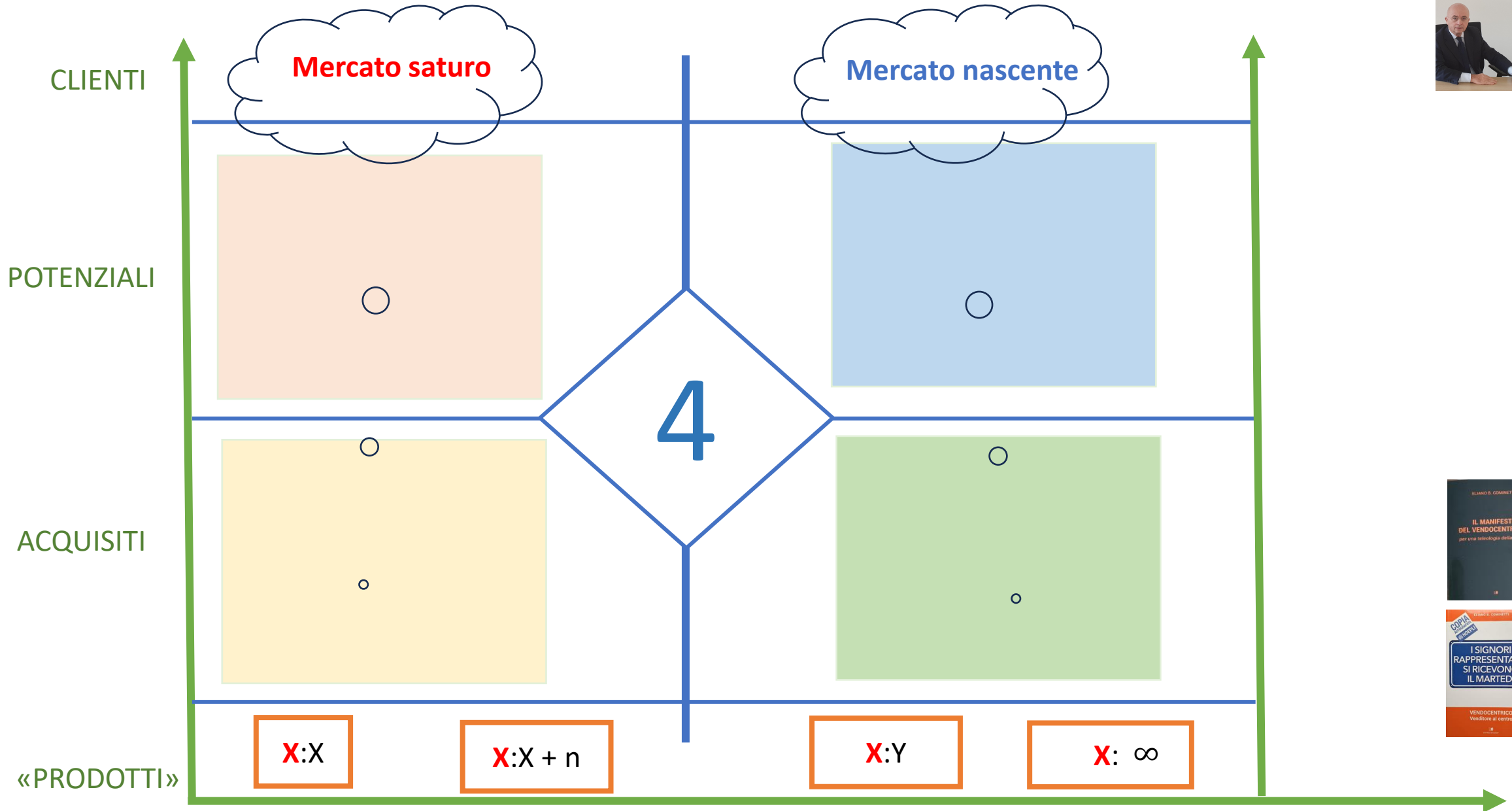


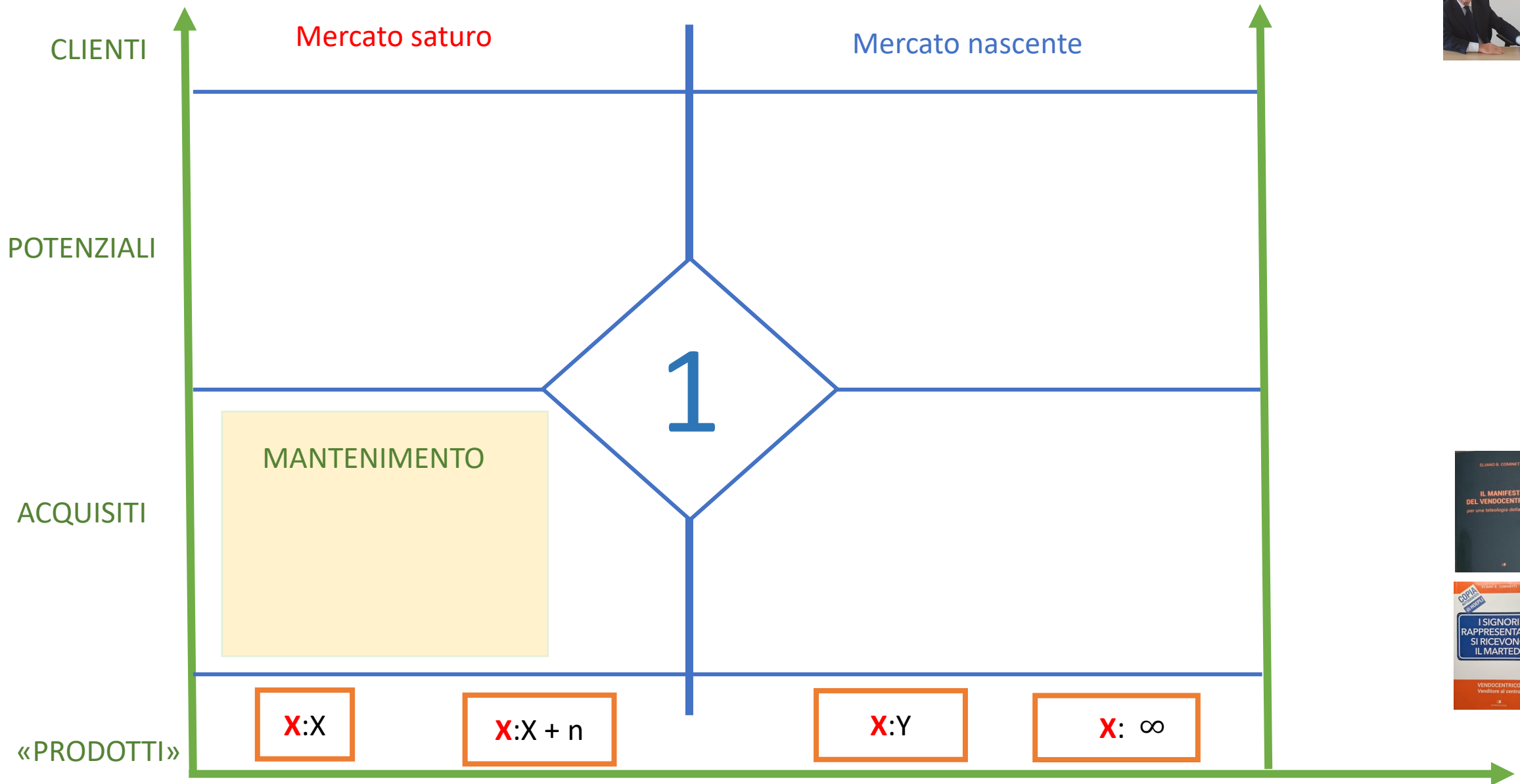


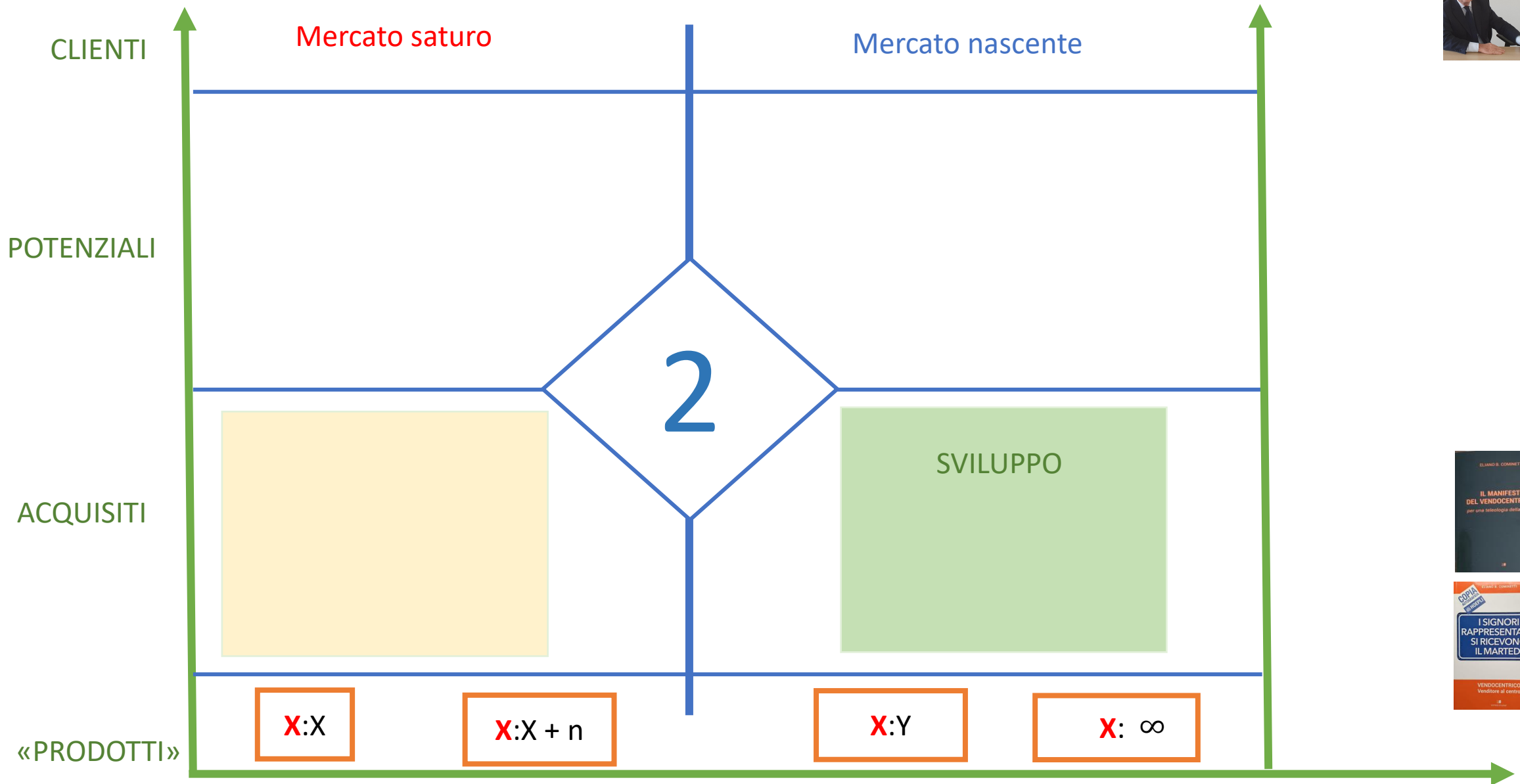


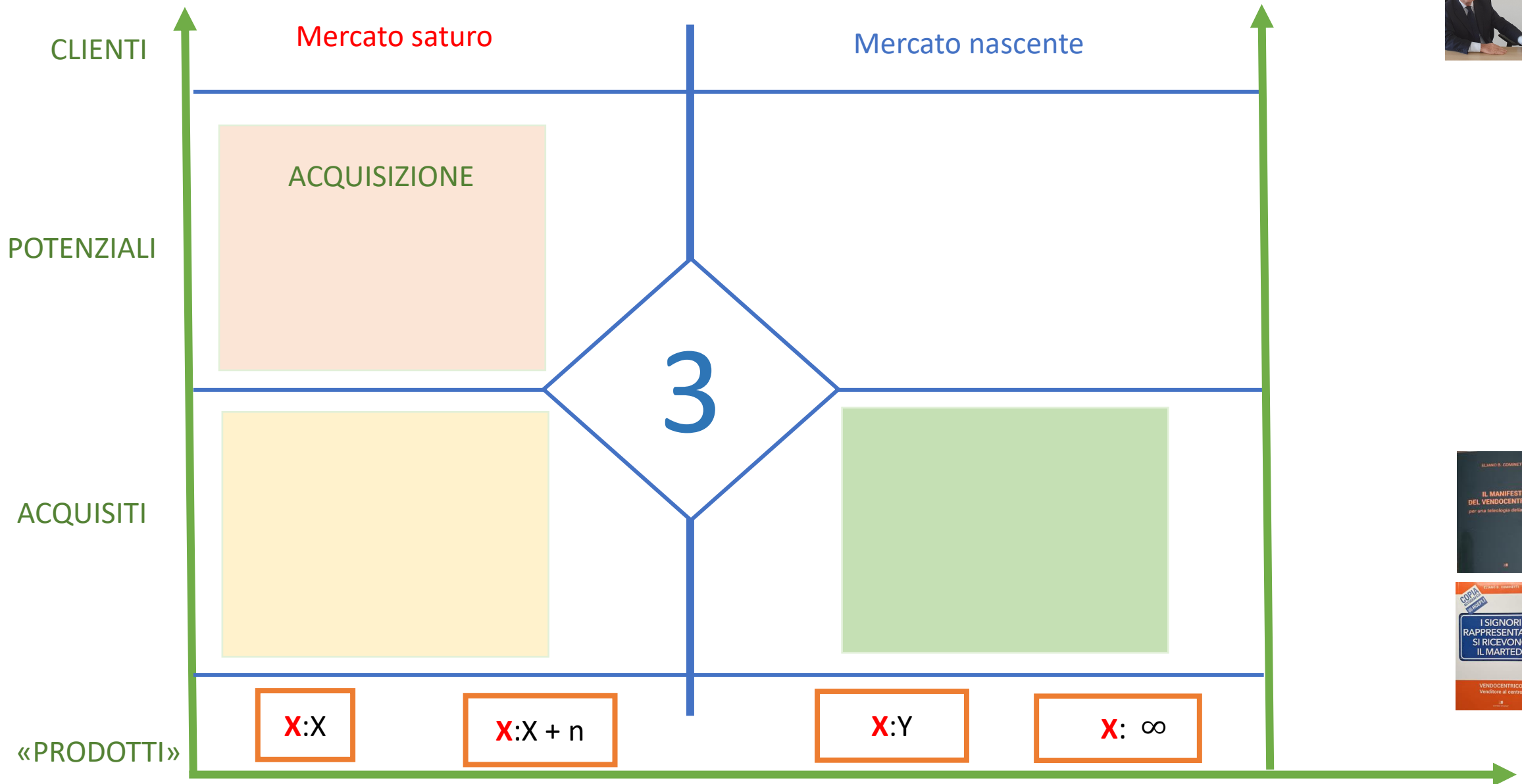


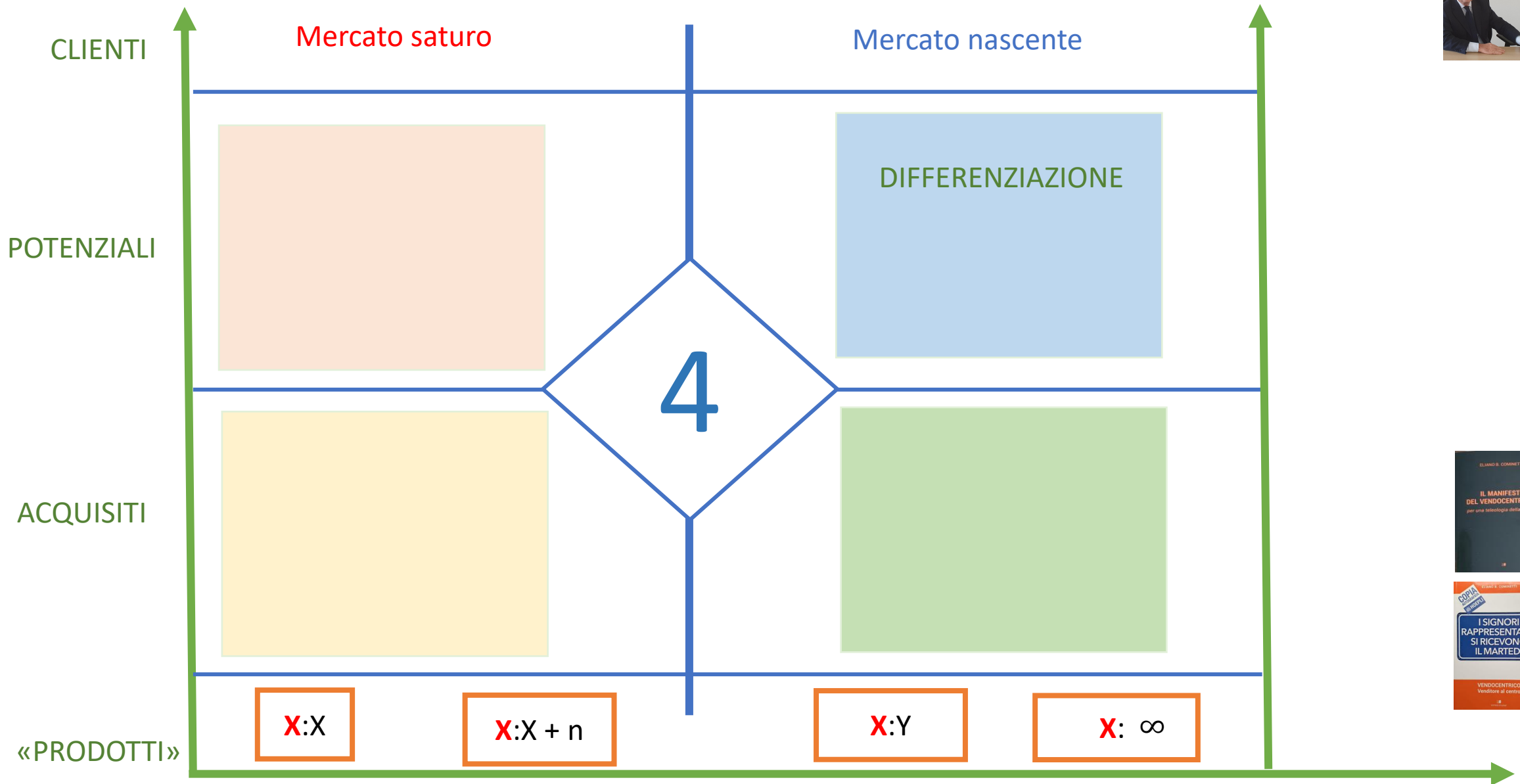


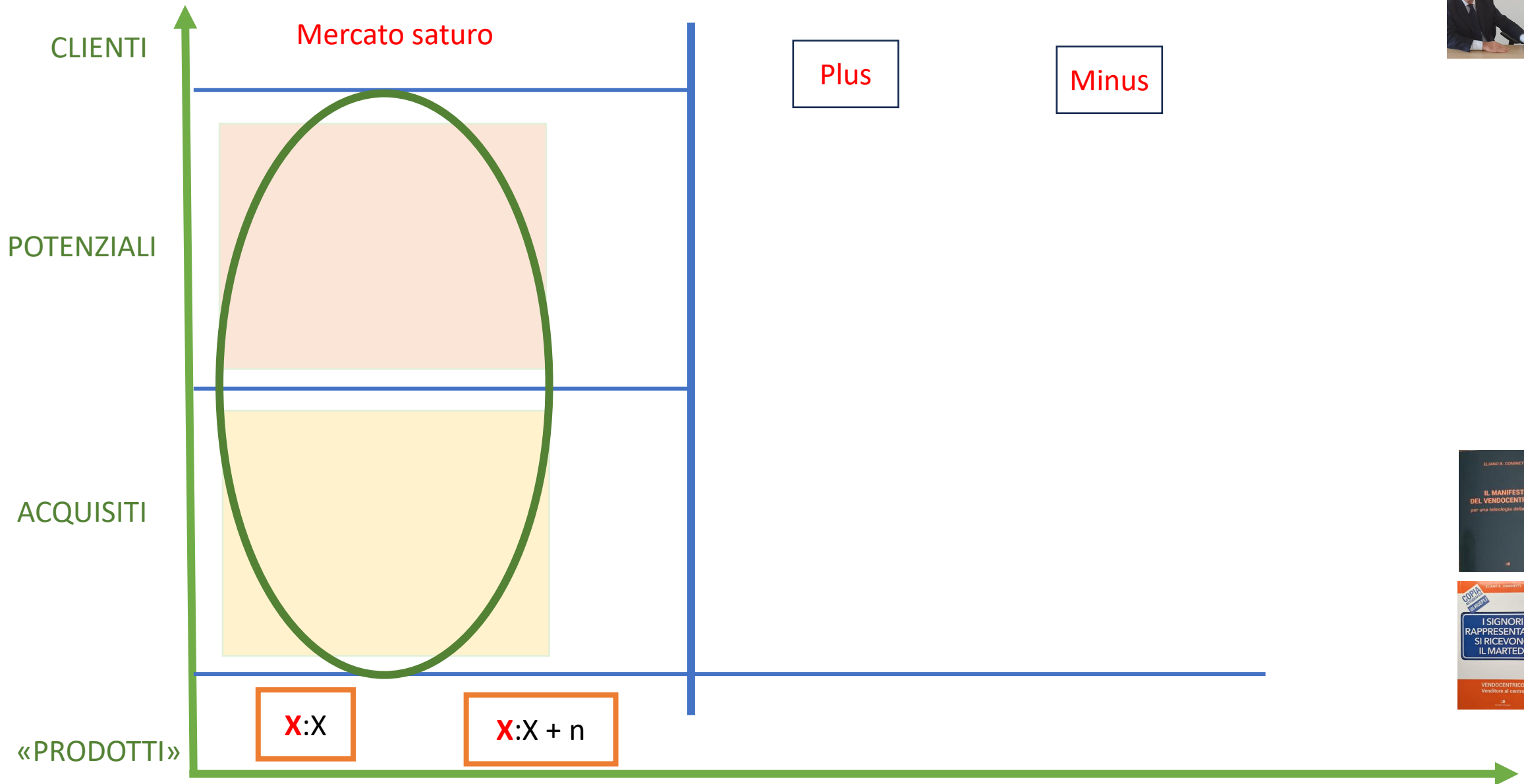


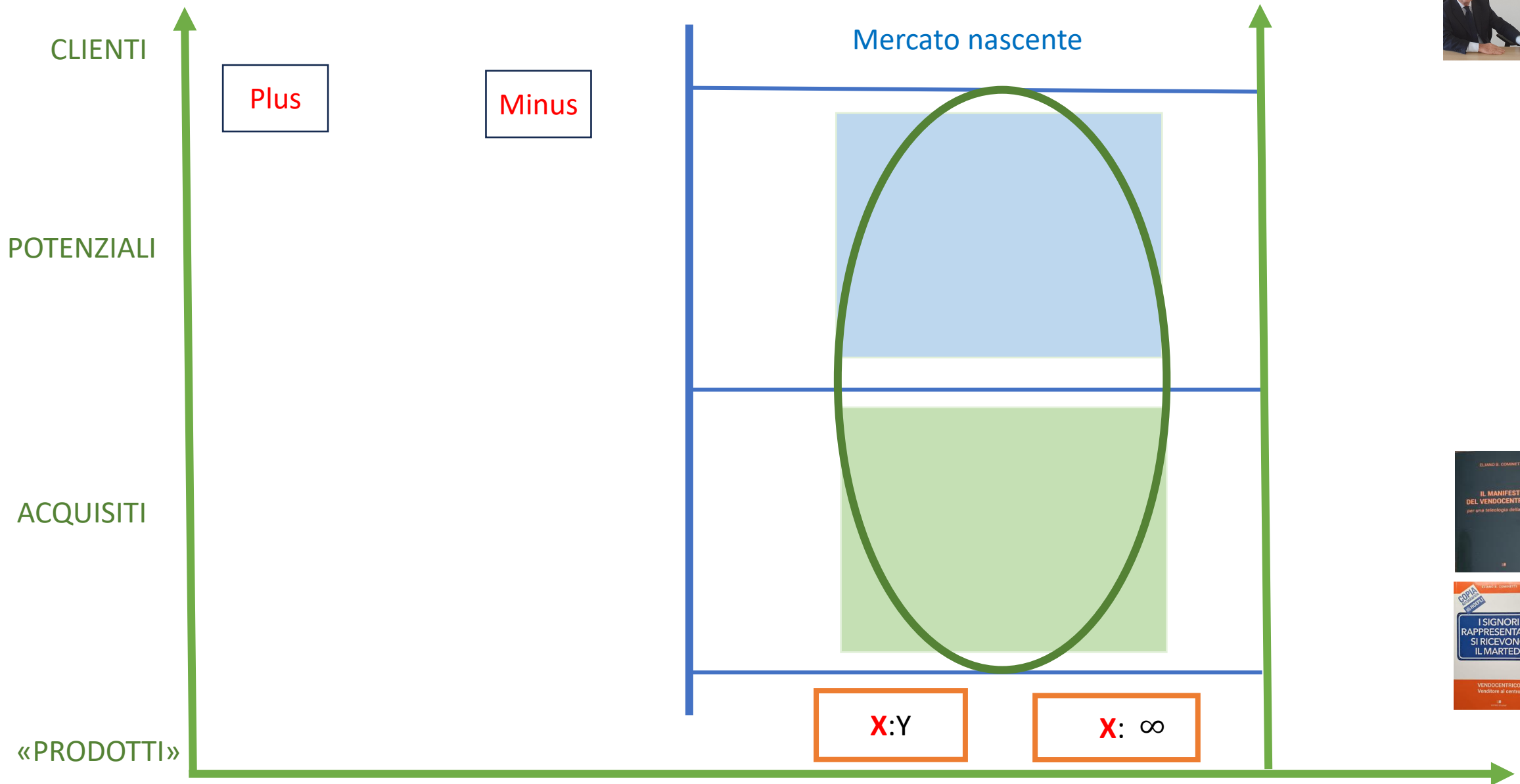


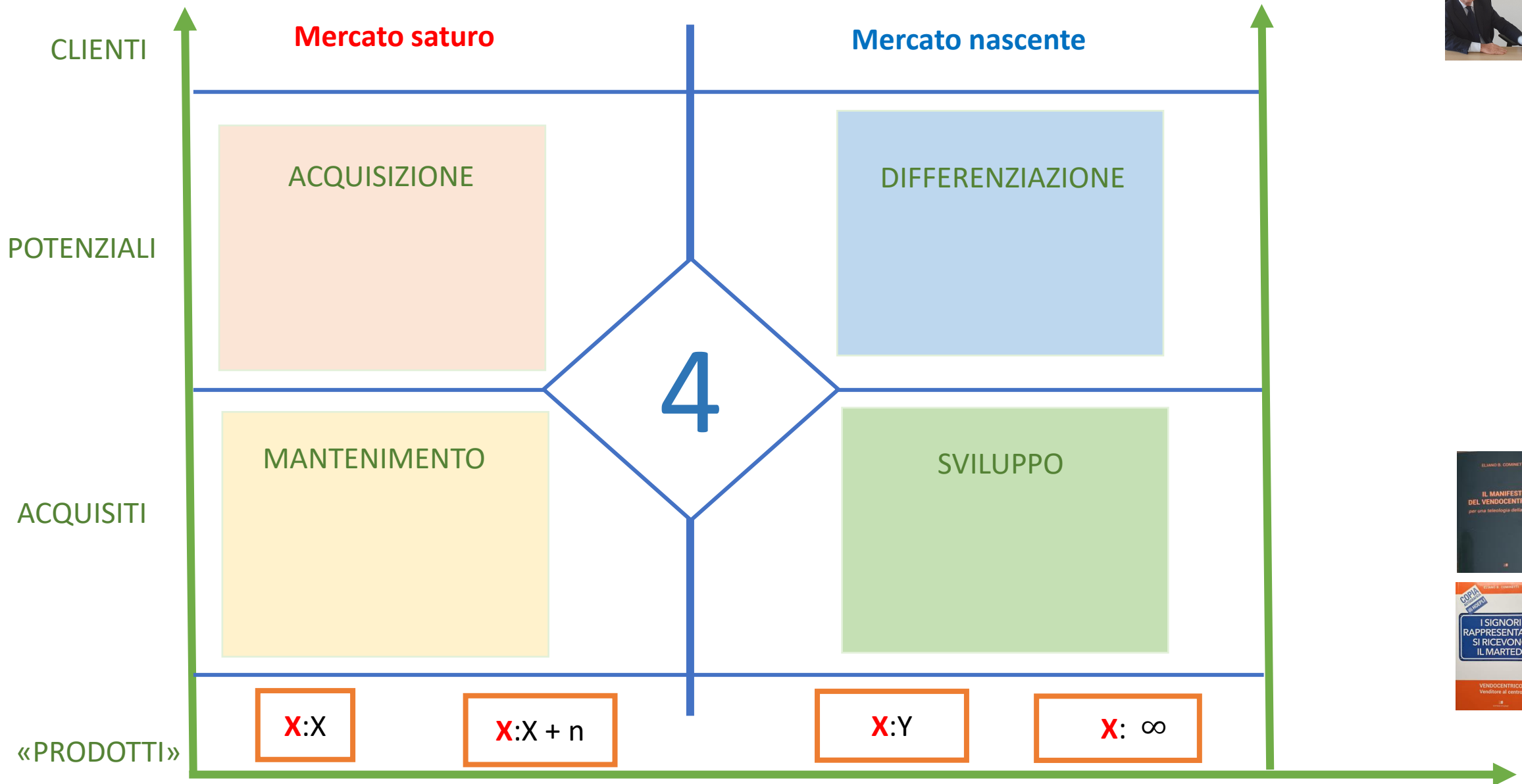














SEMINARIO

VENERDÌ
h 17.00

ON AIR

AAAGENDA

17 NOV	SI PUÒ PARLARE DI "STRATEGIA" PER UN AGENTE DI COMMERCIO O È PECULIARITÀ DELLA MANDANTE?
15 DIC	VENDO E NON OTTENGO I RISULTATI: 5 ERRORI CHE SI FANNO MA NESSUNO SI IMPEGNA A CAMBIARLI
19 GEN	NOI VENDIAMO SEMPRE: MENO CHE CON IL CAPO
3 FEB	BRUTTO MESTIERE VENDERE: È SEMPRE COLPA TUA

