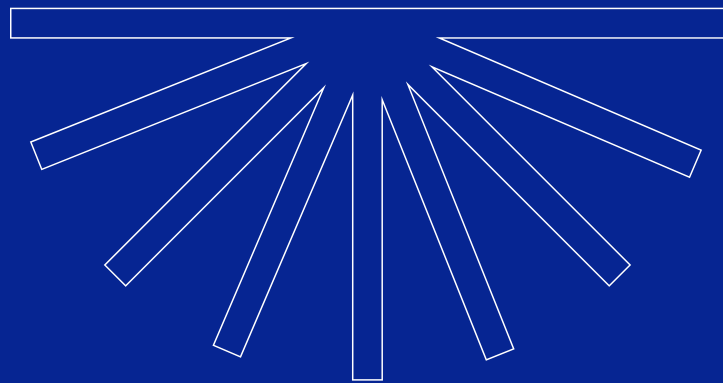




INFORMAZIONE
YOU COME FIRST

LOGISTICA & TRASPORTI

CASE STUDY E TESTIMONIANZE



ACTV



Actv



PICTURE AZIENDA

N° PERSONE: 2.700

TIPOLOGIA MERCATO

TRASPORTI E SERVIZIO MOBILITÀ
ROTTE MARINE PASSEGGERI

DESTINARI INTERVENTO:

RESPONSABILI VENDITE E AREA
COMUNICAZIONE E MARKETING

FABBISOGNI FORMATIVI

1. ALLINEAMENTO DEI REPARTI COMMERCIALE, VENDITA E MARKETING SULLE STRATEGIE E PIANI D'AZIONE.
2. ACQUISIZIONI E APPLICAZIONE DI STRUMENTI PER AUMENTARE L'EFFICACIA PRODUTTIVA DEGLI OPERATORI.
3. AUMENTO DELLA CAPACITÀ DI GESTIRE LE RISORSE COINVOLTE NEL PIANO D'AZIONE COMMERCIALE.
4. SVILUPPO DI UN MINDSET PIÙ ORGANIZZATO E FOCALIZZATO ALL'INCREMENTO DELLE VENDITE.



INFORMAZIONE

YOU COME FIRST

RISULTATI OTTENUTI GRAZIE ALLA FORMAZIONE



Actv

- AUMENTO DELLA CAPACITÀ DI METTERSI IN GIOCO E SPERIMENTARE L'AREA FUORI ZONA COMFORT
- ALLINEAMENTO STRATEGICO (MARKETING/COMMERCIALE)
- CREAZIONE LINGUAGGIO COMUNE AREA COMMERCIALE/AREA MARKETING E COMUNICAZIONE
- INCREMENTO DELLA CAPACITÀ DI COINVOLGERE I PROPRI COLLABORATORI
- AUMENTO DI CONSAPEVOLEZZA SU I TEMI DELLA COMUNICAZIONE EFFICACE DURANTE LE SITUAZIONI COMPLESSE
- MAGGIORE ATTITUDINE A DARE FEEDBACK AI PROPRI COLLABORATORI



STRUTTURA INTERVENTO COMPLESSIVA



Target 1: RESPONSABILI VENDITE -RV

Il percorso ha previsto 3 giornate di formazione distanziate.

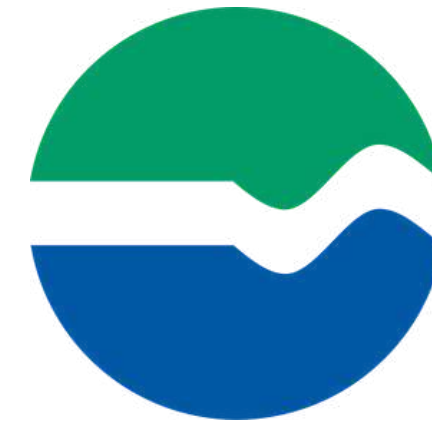
- Neuromarketing e sua applicazione in Vela.
- Gestione dei collaboratori
- Aumento della capacità di gestire le risorse coinvolte nel Piano d'Azione Commerciale e sviluppo capacità di ascolto per guidare le persone verso gli obiettivi commerciali.

Target 2: AREA COMUNICAZIONE & MARKETING

- Allineamento strategico e acquisizione delle linee guida applicate dalla direzione commerciale
- Acquisire nuove modalità per rendere la comunicazione più efficace



TESTIMONIANZE



Actv

"Tutti gli aspetti trattati sono di grande aiuto e mi sento molto motivata a mettere in pratica quanto appreso, veramente ogni singolo concetto! Ho trovato indispensabile nella gestione efficace dei miei collaboratori lo strumento del come dare feed-back, Super Utile.»

Responsabile Vendite

«Gli argomenti del corso sono stati molto interessanti e coinvolgenti, assolutamente porterò nel mio lavoro la matrice di vendita e i temi legati alla comunicazione con i miei collaboratori.»

Responsabile Vendite

«Cerco di mettere in pratica ogni singolo concetto in modo particolare, il dare feed-back nel modo corretto e dare linee guida agli operatori sull'ordine da seguire nella presentazione dei prodotti di vendita sottolineandone prima i vantaggi e solo infine indicandone il prezzo»

Responsabile Vendite



INFORMAZIONE

YOU COME FIRST

**SCOPRI GLI ALTRI
PROGETTI E LE NOSTRE
COLLABORAZIONI**

TORNA ALLA PAGINA:

WWW.INFORMAAZIONE.ORG/CASE-STUDY



INFORMAZIONE
YOU COME FIRST