



beYS! La conoscenza dello scenario B2B ci ha guidato

beYS! è una Società di Consulenza e Formazione Aziendale specializzata nello sviluppo di individui e organizzazioni con l'obiettivo di migliorarne ed aumentarne le Performance. Lo scopo è di fornire metodi e strumenti efficaci per il raggiungimento degli target individuali e aziendali. Operiamo sulla revisione dei modelli organizzativi esistenti tramite un approccio innovativo: quello dell'ESSERE!

“ WHERE
BUSINESS
PEOPLE
SHAPE. ”



FORMAZIONE

Ogni giorno il mercato ci pone di fronte a nuove sfide e questo richiede un evoluzione e un approccio differente alle necessità dei nostri Clienti. La prima interfaccia verso il mercato è l'area Commerciale. Avere dei funzionari commerciali con elevate competenze che rappresentano il nostro Brand potrebbe non essere più sufficiente. Conoscere il prodotto o servizio ed avere dimestichezza con un CRM per conoscere i nostri Clienti, potrebbe non significare garanzia di successo. Noi formiamo Donne e Uomini d'Affari per prepararli ed aggiornarli sulle migliori tecniche di gestione dei Processi di Vendita. Noi crediamo che un asset aziendale di fondamentale importanza per tutte le aziende sia il Capitale Umano.

FORMAZIONE

Dirigere con Successo

Il Corso è rivolto a chi ricoprendo ruoli di responsabilità, gestione e coordinamento di persone desidera approfondire i comportamenti da adottare per motivare Team di lavoro, per prevenirne i rischi di perdita di concentrazione e le relative reazioni emotive, illustrando ai partecipanti le tecniche per ottenere consenso.

DESTINATARI

- Direttori di Business Unit
- Direttori Commerciali
- Manager di Vendita
- Imprenditori

DURATA:

2 GIORNI

OBIETTIVI

Obiettivo del corso è elaborare un piano di sviluppo individuale che definisca quali comportamenti adottare per essere riconosciuto nella propria organizzazione un Leader capace di stimolare performance eccellenti nei collaboratori.

- I Cicli di Vendita
- Analisi Individuale
- Gestione del Territorio – Clienti, Metodo, Frequenza
- Deviazioni – Elementi di Crisi, Circoli viziosi
- Processo di controllo potenziato
- Elementi di Successo
- Compasso Motivazionale

