



## LANGUAGE MANAGEMENT SKILL

### MANAGEMENT COMMERCIALE

# Overview of best practices in wage policy

*A CHI SI RIVOLGE*  
Manager commerciali.

#### *OBIETTIVI*

To identify the levers for motivating and rewarding sales performance. In questo corso apprenderete a evaluate the impact of recognition. Match recognition with a suitable reward system. Create a recognition strategy. Identify the skills required for a new reward system

*LINGUE DISPONIBILI:*



## CONTENUTI

- Identifying sales associate recognition strategies
- Evaluating the strengths and weaknesses of your current wage system
- Planning for new recognition and wage structures
- Measuring the impact of a new reward system for sales associates

### 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**

M200



### **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