



## LANGUAGE MANAGEMENT SKILL MANAGEMENT COMMERCIALE

### *Using ambition to build loyalty in sales people*

*A CHI SI RIVOLGE*  
Manager commerciali.

#### *OBIETTIVI*

To identify one of the three motivational and performance levers of the best sales associates: ambition. In questo corso apprenderete a recognise and value the performance of each of your sales executives. Create motivating challenges that enable your sales executives to surpass themselves.

*LINGUE DISPONIBILI:*



## CONTENUTI

- Identifying and analysing your sales executive's personal ambition
- Recognising success based on the sales executive's ambition, to develop loyalty
- Setting challenges as a manager to build loyalty in your sales executives

### 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**

M203



### **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