



Vendere in tempo di crisi

Corso gratuito

27 e 28 Novembre 2013 ore 18 - 20
via A. Ercolani 5/B Imola (BO)

Occorre porre il proprio focus imprenditoriale non tanto su logiche di cambiamento, pur da ricercare con attenzione, quanto su percorsi di acquisizione di nuovi comportamenti che portino ad una **espansione delle proprie metodologie manageriali**.

In particolare, in merito a:

➤ **PIANIFICAZIONE DEL LAVORO PER OBIETTIVI**

Il contesto di crisi rende il mercato sempre più competitivo, per soddisfare le richieste dei Clienti occorrono efficacia e un preciso focus sulle azioni da compiere.

➤ **STRATEGIE DI MARKETING**

Una più accurata ed efficace ricerca ed individuazione di clientela prospect, in target per la nostra proposta commerciale, su mercati nazionali e internazionali. Una preparazione attenta del proprio prodotto/servizio, una migliore identificazione delle strategie di comunicazione al fine di strutturare proposte che esprimano il massimo potenziale.

➤ **LEADERSHIP**

Le competenze cosiddette "soft" sono ormai diventate un fattore di vantaggio competitivo. Avere Collaboratori che vivono un progetto lavorando per obiettivi condivisi è un requisito imprescindibile per un management d'Impresa che miri al successo.

➤ **METODOLOGIE PER LA CURA DI PERSONE E VALORI CONDIVISI**

Le Risorse umane possono modificare il posizionamento competitivo dell'azienda? Le tecniche e le politiche con cui sono gestite la selezione, la formazione e lo sviluppo, l'organizzazione del lavoro, la valutazione, la retribuzione e la partecipazione possono effettivamente fare la differenza?

Per partecipare chiamare Cell. 327 139.2876 o Tel. 0542 189.2257

oppure scrivere a: organizzazione@noesisweb.com