

Nell'ambito del programma formativo 2015, Assogomma ha previsto una serie di corsi mirati a supportare le aziende nell'acquisizione di alcune competenze manageriali fondamentali. In questo senso sono stati programmati due corsi sulla comunicazione interpersonale e sulle vendite B2B.

Il primo, della durata di un giorno, si propone di illustrare le tecniche di comunicazione interpersonale capaci di rendere maggiormente efficace e consapevole la relazione con i propri interlocutori, in primis il cliente, ma non solo. Questo nuovo corso intitolato: "Comunicazione persuasiva e PNL (programmazione neuro-linguistica), valore aggiunto nella vendita B2B" si terrà il prossimo 14 maggio 2015 presso il Centro Congressi "Palazzo Stelline", Corso Magenta 61, Milano.

L'iniziativa si rivolge prevalentemente a imprenditori, venditori, manager commerciali, agenti, tecnici commerciali e professionali del customer service che rappresentano il punto di contatto quotidiano tra l'azienda e i clienti.

Il corso prevederà una prima parte teorica, a cui seguiranno una serie di esercitazioni con coinvolgimento diretto dei partecipanti per un'applicazione pratica dei concetti illustrati. Data l'operatività dell'iniziativa sarà accettato un numero massimo di 15 partecipanti, secondo l'ordine cronologico di ricezione.

Gli interessati potranno contestualmente iscriversi al corso "Vendere con successo nel B2B: il venditore diventa Imprenditore e Consulente", di cui si allega la scheda a titolo informativo, usufruendo così di ulteriori agevolazioni.

Le aziende interessate devono inviare al più presto, e comunque entro il 4 maggio 2015, la scheda di iscrizione allegata, con la relativa quota di partecipazione, che di 400 euro + Iva per i soci di Assogomma e 600 euro + Iva per i non soci. E' inoltre previsto uno sconto del 15% dopo il primo iscritto della stessa azienda.

Scarica la Scheda del corso [Comunicazione persuasiva e PNL, valore aggiunto nella vendita B2B](#)

Scarica la Scheda del corso [Vendere con successo nel B2B](#)

Scarica il programma del corso [Comunicazione persuasiva e PNL, valore aggiunto nella vendita B2B](#)

Scarica la [Scheda di iscrizione](#)

© riproduzione riservata  
pubblicato il 28 / 04 / 2015