

Nei giorni 11 e 12 settembre si è svolto presso gli headquarters Marangoni di Rovereto il corso di Sales Leadership, organizzato dalla Direzione Risorse Umane del Gruppo Marangoni in collaborazione con Confindustria Trento. Le giornate di formazione hanno coinvolto gli Area Manager e i Responsabili Tecnico-Commerciali della Business Unit Ricostruzione Diretta e Servizi che operano su tutto il territorio nazionale, con l'obiettivo di trasmettere le più moderne tecniche di vendita e di negoziazione e di sviluppare un approccio consulenziale alla vendita.

Il contesto di mercato in continua evoluzione, caratterizzato da un forte regime concorrenziale e da clienti sempre più competenti, consapevoli ed esigenti, richiede alla forza vendita uno sforzo continuo di adeguamento, miglioramento e di rinnovamento per poter affrontare con successo le sfide che provengono dall'ambiente in cui si trovano ad operare. La formazione svolta in queste giornate si colloca all'interno di un percorso più ampio, pensato dal Gruppo Marangoni per supportare la propria forza vendita in questo necessario processo di trasformazione da venditori di prodotti a consulenti, capaci quindi di identificare e soddisfare i bisogni ed i desideri del cliente, perfezionando non solo le competenze tecniche ma anche le capacità analitiche, psicologiche e organizzative.

© riproduzione riservata
pubblicato il 14 / 09 / 2018