

# GESTIONE DELLA RETE VENDITA: ORGANIZZAZIONE E MOTIVAZIONE

---

Come ottenere il meglio dai propri venditori, con l'organizzazione, l'affiancamento, la motivazione e la formazione.

---

- **Affiancamento dei venditori: principi ed elementi operativi**
  - **Le dieci fasi dell'affiancamento efficace**
  - **Formare sul campo per aiutare il venditore a crescere**
  - **Gestire la motivazione dei venditori**
  - **Comunicazione e leadership**
  - **Formare in azienda:**
  - **Valutazione delle necessità formative**
- 

Lunedì 10 aprile  
14.00 | 18.00

sala corsi USARCI PD - RO

**docente**  
**Daniele Maggiolo**  
senior management consultant

