

formazione promozionale



Se pensi che l'istruzione
sia una merce costosa,
prova con l'ignoranza.

Derek Curtiss Bok

formazione promozionale

Dimostrare “sul campo” la nostra professionalità e competenza, attraverso l'erogazione, gratuita, di un corso di formazione scelto dal management aziendale.

Il corso promozionale, da erogare al personale aziendale, prevede l'approfondimento di uno di questi argomenti:

Fondamentali delle Tecniche della Vendita

La redazione del Piano di Marketing

Principi di controllo di gestione

Gestione, organizzazione e motivazione della forza vendita

Il corso viene organizzato direttamente e preferibilmente presso le strutture aziendali.

obiettivo



contenuti



logistica



formazione promozionale

In considerazione della tipologia del corso, non ci sono limiti al numero di partecipanti che si possono coinvolgere e non sono necessari particolari pre-requisiti formativi. Il relatore è Daniele Maggiolo, senior management consultant.

Il nostro intervento è strutturato per una durata di circa 4 ore, che possono essere dedicate alla attività formativa, ad attività di analisi dei fabbisogni o di progettazione iniziale, oppure per colloqui con il personale aziendale coinvolto nell'iniziativa.

Nessun costo da sostenere, da parte dell'azienda, per l'erogazione del corso prescelto. E' previsto un rimborso spese forfettario, calcolato in base alla collocazione geografica rispetto alla nostra sede.

partecipanti



durata



investimento





studio maggiolo pedini associati
marketing strategy | management consultancy | learning in house

via Mons. D. Comboni, 3 | Padova | 35136

C 049.8900499 | C 328.6241003

www.studiomaggiolo.it

info@studiomaggiolo.it