

FAI UN PASSO AVANTI



CONTATTACI

Fabio Pacini

Consulente aziendale

Viale Petrarca, 131
Livorno

(+39) 366 4085392

progettoinsieme.info@gmail.com
www.progettoinsieme2017.it

CRESCI CON NOI

Le aziende di oggi
non possono prescindere
dalla formazione qualificata.

La crescita del proprio
business viene velocizzata
ed amplificata dal lavoro
sulle *soft skills* aziendali,
quindi sulle relazioni, sulla
fiducia, sulle capacità dei
manager, quadri dirigenti,
venditori, operai,
responsabili ad ogni livello.

Qualunque sia il tuo settore
o la tua dimensione,
noi abbiamo la soluzione
che fa per te.

Il successo è davvero
a portata di mano:
basta fare un passo avanti.

Guarda al futuro

FOR MA TI



Dai opportunità
al tuo business

COMUNICAZIONE EFFICACE

La comunicazione risulta efficace quando il destinatario riceve chiaramente il messaggio del mittente.

Il corso ha come obiettivo quello di insegnare le basi teoriche e gli accenni pratici alla comunicazione e offre la possibilità di apprendere modalità costruttive, oltre che tecniche, per migliorare l'interazione con gli altri.

VENDERE SE STESSI

Far entrare il venditore in contatto con se stesso, per evidenziare tutte le dinamiche che mette in atto in uno scambio relazionale e dare la possibilità di aver maggior controllo sul contesto di vendita, rendendo più naturale e personale il rapporto col cliente.

GESTIRE I RAPPORTI DI VENDITA

Il kit perfetto per ogni venditore, con una serie di moduli che offrono tutto quello che serve per gestire i rapporti di vendita a tutti i livelli, per potenziare la capacità di leggere ogni aspetto dell'interazione e poter agire con efficacia e successo.

#1

LEADERSHIP

Essere un ottimo leader significa saper motivare il proprio team e allo stesso tempo saper prendere le migliori decisioni per l'azienda.

MANAGEMENT RELAZIONALE MEDIAZIONE/NEGOZIAZIONE

Creare all'interno del contesto organizzativo un clima relazionale tra i vari livelli piramidali, che agevoli il pieno sviluppo delle potenzialità delle persone, favorendo così una maggiore redditività aziendale. Saper negoziare bene per ottenere con facilità i propri obiettivi, evitando ciò che inibisce la proficua conclusione di ogni trattativa, utilizzando la mediazione come modalità di approccio efficace alla gestione di un conflitto.

OTTIENI IL MASSIMO: CON NOI PUOI.

TEAM WORKING/BUILDING GESTIONE DELLO STRESS E DEL CONFLITTO

Costruire e rendere saldo un gruppo di lavoro, farlo funzionare al meglio riducendo al minimo le spiacevoli dinamiche dovute a stress emotivo o piccoli e grandi conflitti tra i propri collaboratori. Il ciclo di corsi ideale per costruire un ottimo e performante gruppo di lavoro, operando in un clima che permetta di esprimere al massimo le proprie potenzialità.

CHIEDI AL TUO CONSULENTE TUTTE LE ALTRE PROPOSTE FORMATIVE