

MTR

Sell more and better

2024

CATALOGO FORMAZIONE

A group of business professionals in a circle, hands clasped, symbolizing teamwork and training. The image is overlaid with a blue tint.

CHI SIAMO

Agenzia di consulenza e formazione, specializzata nell'aiutare Sales Manager e Team Leader a vendere, e far vendere, di più e meglio.

Offriamo una gamma completa di programmi di formazione, progettati per essere svolti sia internamente alle aziende che per i professionisti individuali.

Metodologia didattica

- Aule
- Role play
- Test e sondaggi
- One to one e affiancamenti

CHI SIAMO

Ci hanno
scelto



CREATORI DEL TALENT:



Sales Manager 5.0

Il primo talent delle vendite



VISIBILITÀ

**ACADEMY
DI PRESTIGIO**

ATTRAZIONE

**SUCCESSO
INCREDIBILE**

MOTIVAZIONE

APPROFONDIMENTO

Scopri di più



CREATORI DEL TALENT:



Sales Manager 5.0

Il primo talent delle vendite

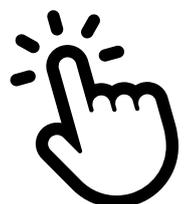
TRASMESSO DA



Forbes



GUARDA LE PUNTATE sul Canale Sales Manager 5.0



Scopri di più

COSA FACCIAMO

1. FORMAZIONE PER LE AZIENDE:

Academy

Mini Academy

Corsi e percorsi

Talent in azienda

2. FORMAZIONE PER I PROFESSIONISTI:

Corsi e percorsi

3. ALLENAMENTI



1.

FORMAZIONE PER LE AZIENDE

ACADEMY

È una scuola di formazione interna alle aziende, progettata per formare i collaboratori in modo completo, integrato, certificato ed eccellente.

Questo programma non solo migliora le competenze del team di vendita, ma attira anche Sales Manager e Team Leader motivati.

È una vera e propria scuola di eccellenza.

Obiettivi

- Formazione integrata e certificata per i collaboratori
- Attrazione di Sales Manager e Team Leader motivati
- Sviluppo di competenze eccellenti
- Role play

durata:
2 anni o +



1.

FORMAZIONE PER LE AZIENDE

MINI ACADEMY

È un **percorso intensivo** progettato per liberare il potenziale interno dell'azienda e impostare processi di vendita maturi.

Il programma si articola in cinque fasi fondamentali:

1. Identità: definire chi siamo e cosa rappresentiamo.
2. Posizionamento: stabilire la nostra posizione nel mercato.
3. Target: identificare e comprendere il nostro pubblico di riferimento.
4. Script di vendita: creare script efficaci per le vendite.
5. Allenamento: esercitarsi e migliorare continuamente.

durata:
15-20 giornate

1.

FORMAZIONE PER LE AZIENDE

CORSI E PERCORSI

CORSI PER SALES MANAGER

Personalizzabili a partire dagli argomenti in elenco:

1. Le soft skills necessarie nella vendita
2. Come generare lead
3. Come capire i bisogni del cliente
4. La chiusura efficace
5. La gestione delle obiezioni
6. Pianifica e impara a dire no
7. L'importanza del feedback
8. Come generare il passaparola
9. Come fare una presentazione molto efficace
10. Come fare una trattativa eccellente: tutti i passaggi
11. Come presentare al meglio i tuoi prodotti/servizi

1.

FORMAZIONE PER LE AZIENDE

CORSI E PERCORSI

CORSI PER TEAM LEADER

Personalizzabili a partire dagli argomenti in elenco:

1. Come gestire il tuo team
2. Motivare il tuo team
3. Programmare la crescita professionale dei tuoi uomini
4. Pianifica SMART (budget, canvass, azioni commerciali)
5. Impara a delegare e controllare



1.

FORMAZIONE PER LE AZIENDE

CORSI E PERCORSI

TALENT IN AZIENDA

Dopo il grande successo del talent **Sales Manager5.0**, gli autori hanno deciso di creare un format itinerante da portare nelle aziende, dedicato alla forza vendita e ai manager, riprendendo le formule vincenti del Talent.

Perchè?

- Per avere una formazione davvero efficace in breve tempo
- Shock motivazionale per tutta l'azienda
- È l'occasione per attirare Sales Manager motivati

durata:
3 giornate



Scopri di più

2.

FORMAZIONE PER I PROFESSIONISTI

MTR 1

Sales Manager efficace



Scopri di più

Un corso intensivo progettato per sviluppare le competenze fondamentali di un Sales Manager efficace.

durata:
3 giornate



2.

FORMAZIONE PER I PROFESSIONISTI

MTR 2

Sales Manager eccellente



Scopri di più

Un corso avanzato per perfezionare le competenze di vendita e gestione del team, elevando il Sales Manager a un livello di eccellenza.

durata:
3 giornate



3.

ALLENAMENTI

Una volta raggiunta l'eccellenza, è fondamentale mantenere e potenziare le competenze con programmi di allenamento ad **obiettivo misurabile**. I nostri allenamenti supportano Sales Manager e Team Leader nel migliorare costantemente le performance, adattandosi alle esigenze specifiche dell'azienda o del singolo professionista.



durata:
3 giornate

MTR

Sell more and better

Per maggiori informazioni sui nostri programmi di formazione e per pianificare un percorso personalizzato per la tua azienda o il tuo team, contattaci all'indirizzo e-mail o visita il nostro sito web

www.mtrsales.it

segreteria@venderepercostruire.com