RFP - Racing For Performance

Racing For Performance - DNA delle Vendite ® è un percorso di formazione, innovativo e unico in Italia e in Europa, che coniuga aule formative con prove dinamiche in pista con Go-Kart professionali di ultima generazione

AULA OPEN | NEGOZIAZIONE

Richiedi informazioni

rfp@sevolutions.com

GLI OBIETTIVI FORMATIVI

Racing For Performance® risponde alle esigenze di formazione di Manager, Direttori Vendite e Commerciali, per operare con competenza, consapevolezza e sensibilità.

Più che ogni altro settore, quello commerciale, è tra i comparti a maggiore intensità di capitale umano, ed e? fondamentale il ruolo della formazione delle risorse per rispondere in modo innovativo ai numerosi cambiamenti in atto nel mercato e garantire il raggiungimento dei propri obiettivi.

LA METODOLOGIA SCIENTIFICA E LA STRUTTURA

Racing For Performance® è progettato sulla base dei principi della Neuropsicologia Positiva Applicata e delle più innovative ricerche scientifiche in ambito di sviluppo delle performance, unite a Tecniche Racing vincenti nel mondo delle corse.

Il percorso e? appositamente studiato per offrire ai partecipanti metodologie efficaci per gestire il processo decisionale di negoziazione e vendita, da applicare ai clienti interni all'azienda e nel tradizionale rapporto fornitore-cliente.

RFP si basa su un approccio fortemente interattivo che combina teoria, partecipazione diretta (simulazioni e role-play) e Coaching individuale a distanza, il tutto coniugato ad un'esperienza in pista, con l'obiettivo di verificare sul campo quanto appreso in aula.

Racing For Performance® si struttura in una prima sessione di due giornate di aula ed una sessione conclusiva che abbina aula e pista e permette ai partecipanti di condividere, con il docente, le conoscenze acquisite nel percorso e sperimentate in prima persona nella sessione di Go-Kart.

LE DATE

- **Rovereto, 15 settembre 2017**
  1 giornata di aula
- **Ala di Trento, 16 settembre 2017**
  Sessione conclusiva con il training in pista

I DESTINATARI

RFP si rivolge a Direttori Vendite, Direttori Commerciali, Direttori di Reti Agenziali, Team Leader Sales, Sales Manager e Profession