



QUANDO  
LE COMPETENZE  
DIVENTANO  
SOLUZIONE

# VENDERE VALORE DA VENDITORI A CONSULENTI: IL M.A.S.C.

Sessioni interattive ed esperienziali volte ad arricchire il tuo patrimonio personale. Nell'era digitale sarà premiato chi è flessibile. Utilizza le tue abilità per interagire con gli altri

## TI ASPETTIAMO:

Quando: in programmazione (16 ore o 24 ore)

Dove: presso nostra aula in Torino

## LE COMPETENZE CHE ACQUISIRAI:

- Saprai rafforzare la forza commerciale all'interno del tuo gruppo.
- Comprendrai l'importanza della professionalità come generatore di business e di penetrazione qualitativa all'interno del proprio mercato di riferimento.
- Acquisirai strumenti pratici e innovativi per la gestione strategica delle trattative e del rapporto efficace con il cliente in qualsiasi fase del lavoro; dall'acquisizione, alla formulazione dell'offerta e la conclusione dell'accordo.
- Imparerai il M.A.S.C.: Metodo di Acquisizione Strategica del Cliente; vendere prodotti, vendere servizi.

## È LA SOLUZIONE GIUSTA PER TE SE:

Desideri sviluppare la tua capacità di generare coesione all'interno del tuo Team di lavoro, creando delle sinergie positive, utili al miglioramento delle prestazioni al raggiungimento degli obiettivi prefissati.

## RICEVERAI ANCHE:

Finito il corso e completata la verifica finale di apprendimento, riceverai:

- tutto il materiale didattico in formato elettronico;
- l'attestato di frequenza personalizzato rilasciato da B&P Consulting S.r.l.

## TI FORMERÀ:

**Luca Ferri** - Docente di Self-efficacy, Empowerment, Problem Solving e Coaching Strategico, Team Building.

## INVESTIMENTO DI:

€ 220,00 + IVA 22% se dovuta

Contattaci per informazioni



B&P Consulting S.r.l.

Sede legale e Uffici: Via G.D. Cassini, 53 - 10129 Torino

Tel. 011.502099 - [www.bp-cons.com](http://www.bp-cons.com) - email: [info@bp-cons.com](mailto:info@bp-cons.com)

Struttura accreditata dalla Regione Piemonte per la Formazione Professionale