



Credits in ambito vendita di beni / servizi : +20 organizzazioni servite | 16 progetti | + 200 gg d'aula | + 1.800 px formate

CLIENTE

TIPO DI INTERVENTO

PERSONALE

AUTOMOTIVE	GRUPPO FIAT	ALFA ROMEO - Tecniche di vendita per concessionarie	+ 100 venditori
		FIAT - Tecniche di vendita emozionale in occasione lancio autovetture	+ 1000 venditori
		ALFA ROMEO - Brand Ambassador	16 area manager
	KIA	Tecniche di vendita emozionale in occasione lancio Kia Rio	+ 100 venditori
	GRUPPO PSA	PEUGEOT - Tecniche di vendita emozionale in occasione lancio Peugeot 208 e 508	+ 200 venditori
		CITROEN - Tecniche di vendita veicoli commerciali	+ 50 venditori
NISSAN	Brand Ambassador	25 area manager	
IMMOBILIARE	UNIONCASA	Tecniche di vendita immobiliare	+ 100 agenti immobiliari
	WORLD CAPITAL REAL ESTATE	Tecniche di vendita immobiliare	15 agenti e responsabili commerciali
FITNESS	FITNESS FIRST	Tecniche di vendita abbonamenti palestra	25 operatori
ASSICURAZIONI	REALE MUTUA	Sviluppo abilità di negoziazione	+80 Agenti
	INA ASSITALIA	Tecniche di vendita	30 Consulenti commerciali
	LA PIEMONTESE	Sviluppo abilità di negoziazione	+10 Agenti
	GENERALI ITALIA	Tecniche di vendita	37 Consulenti commerciali
	CATTOLICA PREVIDENZA	Sales coaching	35 agenti 3 Team Leader
VARIE	+ 10 clienti Manpower Formazione	Tecniche di vendita beni e servizi in vari settori	+ 100 venditori

