

**Come si evolve la Funzione Commerciale PMI nella "nuova economia":
dal Sales Management alla SALES MANAGER EVOLUTION by Emotions!**



**PERCHÈ È ANCORA EMERGENZA PER
I RESPONSABILI COMMERCIALI?**

PARLIAMONE!!

**Se analizzare il mercato con gli "occhi del cliente"
risulta proficuo, perché esitare a fare una prova?**

**Gestire la "Mappa dei Tre Valori" consente di
affrontare le difficoltà dell'attuale mercato
in un'ottica diversa ma vincente:
PERCHÈ EVITARE IL CONFRONTO?**

PARLIAMONE, PER SCOPRIRE COME ELUDERE O SUPERARE L'EMERGENZA!

Anche nel 2013 sono stati più di 4500 i Responsabili Commerciali espulsi dal nostro Sistema Industriale e Commerciale (Fonte CIDA - www.cida.it).
Infatti le aziende non pagano più in base all'impegno profuso, ma ai risultati conseguiti.

**Perché in questi anni di crisi il ruolo di tanti Responsabili Commerciali
è passato da "investimento aziendale" a "costo"?**

Come possono affrontare il mercato di oggi i 45-60enni, esodati o comunque nell'occhio del ciclone?

**Quali nuove conoscenze occorrono a chi aspira a ricoprire con successo
il ruolo qualificante del Responsabile Commerciale?**

CONFRONTO

Si svolgerà con il **dott. Gianfranco Lanfredini**,
Temporary Manager con specializzazione nell'area commerciale
www.glanfredini.com - www.atema.net

Egli è autore del saggio edito da **HOEPLI**:
"Il Responsabile Commerciale in azienda. Un ruolo sempre più a rischio?"

**Per luoghi e date vi chiediamo di inviare mail di richiesta a
info@glanfredini.it - Grazie**

