



One-day
Workshop

Mercoledì 22 Settembre 2010
Hotel NH Touring, Milano - Via Tarchetti, 2

NMG Educational Programs è un programma di workshop dedicato a tutti coloro che sono impegnati in una attività di sviluppo del proprio business e vogliono essere distintivi nel loro approccio con i clienti e in quello che fanno.

L'ARTE DI VENDERE CON SUCCESSO

Scopri le strategie di vendere con successo e impara a trasmetterle al tuo team di lavoro

Tutti noi abbiamo partecipato a seminari sulle vendite focalizzati sulle ultime tecniche di vendita, il miglior processo o come entrare in sintonia con il cliente in meno di 30 secondi. In questo difficile contesto di mercato pensiamo sia necessario un nuovo approccio per diventare brillanti venditori.

In questo work-shop interattivo *Tom, Jeremy e Marcella* illustreranno un nuovo approccio su come vendere con successo diverso dai metodi tradizionali di vendita a cui sei abituato.

Grazie a confronti ed esercizi pratici imparerai:

- | i principi fondamentali che emergono da una recente indagine sugli uomini di vendita di successo
- | nuovi metodi per migliorare in modo pratico il tuo modo di vendere e quello del tuo team
- | le tecniche per arrivare a risultati più performanti nell'attività di vendita
- | a gestire meglio il tempo della vendita ottenendo così i massimi risultati dal tuo lavoro

Business Coaches

Director NMG



Marcella Frati

Marcella fa consulenza di marketing ad aziende e a gruppi di persone nel settore di servizi finanziari da quasi vent'anni. La sua area di expertise è di fornire supporti concreti di business development e di portare idee innovative e creative per lo sviluppo dell'attività. Nel 2005 fonda NMG Italia (in jv con NMG Group), società di consulenza manageriale specializzata principalmente nel settore assicurativo e nella consulenza creditizia. Vanta tra i propri clienti le principali istituzioni finanziarie italiane.

Nel 2009 ha creato MFC Creative Business per cui si è impegnata a portare in Italia e a scrivere manuali utili per tutti coloro che vogliono investire in loro stessi e nello sviluppo della loro attività:

"L'arte del Networking" - www.artedelnetworking.it

"I segreti del Successo per i Promotori Finanziari" - www.marketingperpromotorifinanziari.it

"L'arte di vendere con Successo" - www.artedivendereconsuccesso.it

Directors

Brilliant Selling



Tom Bird

Tom lavora costantemente come formatore per migliorare le performance di chi opera nelle aree di business development, coaching, comunicazione e leadership development. Ha alle spalle una carriera quindicennale come direttore delle vendite e del business. Ha iniziato come responsabile vendite, aprendo nuovi conti per i sistemi di misurazione usati nelle stazioni di servizio, per occuparsi poi di high-tech e software. Infine ha ricoperto incarichi di direttore delle vendite e amministratore delegato in società private e in compagnie pubbliche quotate al Nasdaq. Ha così accumulato esperienza nel mercato inglese, europeo e americano.

Jeremy è specializzato nel coaching. Ha iniziato la sua carriera come docente, poi è diventato coach qualificato, dopodiché è passato al mondo delle vendite e ha lavorato come consulente manageriale. Entrato in L'Oreal in 3 anni ha raddoppiato il fatturato, è diventato il capo della formazione e dello sviluppo delle vendite. È quindi passato a Pepsi, ha fatto il consulente e infine si è messo in proprio.

Nel 1999 ha quindi creato la propria società di consulenza Rtpd (www.rtpc.co.uk).



Jeremy Cassell

Partecipazione eccezionale di Tom Bird e Jeremy Cassell, autori del libro "L'arte di vendere con Successo"

IN OMAGGIO

TIMETABLE:

- 9.30: Breakfast e Networking
- 10.00: Welcome e Sessione mattina
- 13.00: Lunch break
- 14.00: Sessione pomeriggio
- 16.30: Wrap-up e chiusura

**Il corso costa € 250 + IVA
ma se ti iscrivi entro il 10 settembre
avrà uno sconto di € 50!**

Si prevedono sconti fino al 25%
per gruppi di più di 3 persone.

in collaborazione con:



I posti sono limitati. Iscriviti subito ed evita brutte sorprese!

Contatta Alessandro Bey • E-mail alessandro.bey@nmg-group.com • Tel. 02 76317567

Iscriviti Oggi! Se Ti iscrivi entro il 10 Settembre avrai diritto ad uno sconto di € 50!

Scheda di partecipazione

Informazioni

Scrivere o telefonare a NMG -
Alessandro Bey
Tel. 02 76317567
alessandro.bey@nmg-group.com

Sede e Orari

Il workshop si svolgerà presso
Hotel NH Touring, Milano
Via Turchetti 2
dalle ore 9.30 alle ore 16.30

Modalità d'iscrizione

Le iscrizioni dovranno pervenire
entro il 20 Settembre 2010

Fax: invio della Scheda di
Partecipazione al
numero 02 76006448

E-mail:
alessandro.bey@nmg-group.com
seguita dall'invio della Scheda di
Partecipazione

Condizioni di pagamento

La quota di partecipazione deve
essere versata al momento
dell'iscrizione e comprende giornata
di corso e certificato di
partecipazione

Disdette

Le iscrizioni possono essere
annullate entro 5 giorni dalla data
d'inizio del seminario.
In caso di mancata o tardiva
disdetta NMG fatturerà l'intera
quota.

Modalità di pagamento:

Bonifico bancario c/o Barclays Bank - Via Mercanti, 10 Milano IBAN: IT89D0305101615000030070039

dell'importo di € + IVA

Partecipante:

Nome _____ Cognome _____

Società _____

Tel _____ Fax _____

E-mail _____

Qualifica

Consulente Area Manager Responsabile commerciale Dirigente

Altro (specificare) _____

Destinatario Fattura:

Ragione Sociale _____

Via _____

Cap _____ Città _____

P.Iva _____

Tel _____ Fax _____

E-mail Referente _____