

# PROGRAMMAZIONE

01

9.00-9.30  
Welcome coffee

02

9.30-13.30  
Mentalità e tecnica

- Mentalità e atteggiamento
- Aspettative
- Teamwork
- Obiettivi
- 8 gradini per il successo

03

13.30-14  
Lunch e Break

04

14.30-18.30  
Tecnica e pratica  
di vendita e gruppi  
di lavoro

- 3 step S.E.E.
- 5 Impulsi della vendita
- Pitch
- La gestione dei rehash (obiezione)
- Legge delle medie
- Tipologia di giornata
- Gruppi di lavoro
- Chiusura e consegna attestati

