Handbook: alcune referenze





Indice
Introduzione
Introduzione si manuale
Secione 1. Gil strumenti dei Venditore
Capitolo 1.1:
La comunicazione interpersonale
a. Obiettivi dei Capitolo
b. Metodologie e Best Practices
b. Metodologie e Best Practices Il ciclo di comunicazione

Capitolo 1.2:

Modello delle "3 conversation". Allineamento con Il Cliente ...

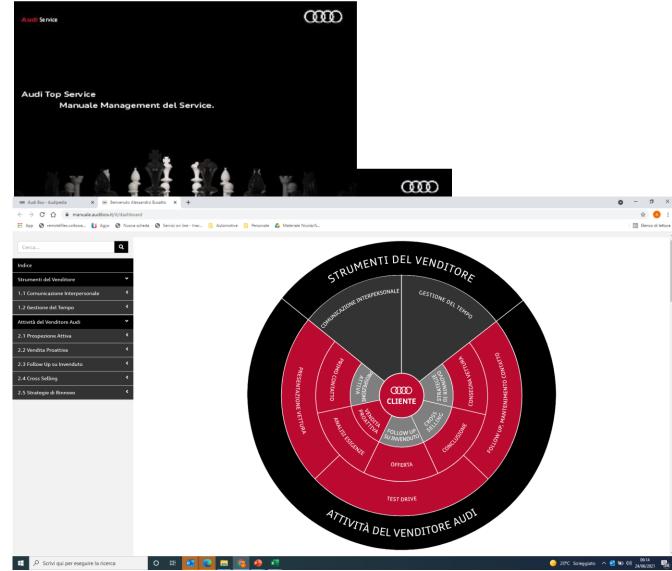
Il modello Big Five...

Il Principio di Cialdini... c. Scheda di approfondimento..

Gertione del tempo del Venditore A udi e piano individuale d'azione
a. Oblettivit
b. Metodologie e Best Practices
Organizzazione a tre biocchi dell'agenda del Venditore
c. Scheda Approfondimento: gestione del tempo -
suggerimenti organizzativi per Titolari ed Audi Manager
Metodo per la gestione del tempo
Gestione del tempo - ulteriori approfondimenti
Pianificazione mensile e piano d'azione individuale
Scheda di approfondimento:
"le routine di cambiamento" il concetto di KATA
Capitolo 1.3:
Strumenti Informatid

Sezione 2. Le attività del Venditore Audi	67
Capitolo 2.1:	

La pro	spezione attiva	49
3.	Objettivi dell'attività	49
ь.	Ruolo del Venditore Audi	49
c.	KPIs (indicatori chiave di performance)	50



ENTIAL – All rights reserved

