



## I NUOVI MANAGER DELLE VENDITE



HAPPY SALES, INTELLIGENZA EMOTIVA E PERFORMANCE  
STRAORDINARIE

---

DATA: 16 e 30 gennaio 2020

ORARIO: dalle 10.00 alle 17.00

SEDE: Foro Buonaparte, 65 - Milano

COSTO: € 900,00 fino a 2 persone, dalla terza -50%

---

Due giornate tutte dedicate ai manager della vendita che intendono migliorare i risultati propri e della squadra che guidano

Partendo dalle neuroscienze e dalla scienza della felicità, un viaggio esclusivo per **ricentrarsi su sé stessi, sulla propria intelligenza emotiva, sulla propria leadership e sulla propria felicità**, mettendo a fattor comune competenze, esperienza e intelligenza emotiva. Un corso fortemente interattivo per **individuare e applicare azioni e comportamenti positivi capaci di trasmettere e attivare emozioni piacevoli in sé stessi, nei propri collaboratori, nei clienti** per generare risultati di vendita straordinari.

[ISCRIVITI QUI!](#)

## ARGOMENTI TRATTATI

---

- *Il vantaggio della felicità, la **nuova formula del successo***
    - *Cenni di **neuroscienze** per manager delle vendite*
      - *Scienza del sé per **venditori felici***
    - ***Intelligenza emotiva, felicità e performance***
  - *Il ruolo e le competenze del Manager della vendita*
  - *Governare il risultato, la prestazione o il pensiero?*
    - ***Leadership** risonante e vendita*
    - ***Motivare e potenziare** una rete di vendita*
  - *Come contribuire allo sviluppo dell'**autoefficacia dei venditori***
-

## MARIA GABRIELLA LA PORTA

---

*Formatrice e consulente specializzata in **VENDITE, COMUNICAZIONE INTERPERSONALE E DI IMPRESA, MARKETING e MANAGEMENT**. Progetta e gestisce training apprezzati per la ricchezza di esperienze, la concretezza, l'attualità, la capacità di rispondere "su*

*misura" ad ogni specifica necessità formativa e di trasferire i concetti in modo piacevole ed efficace. Tutto ciò grazie alla ventennale carriera aziendale, con ruoli diversi e responsabilità sempre crescenti in ambito nazionale ed internazionale, la passione per la formazione professionale e le relazioni interpersonali.*

---



<https://sway.office.com/ETKSbbZ5LpJnfqN#content=QlrzUg3y4JQcdo>

[ISCRIVITI QUI!](#)

## SARAH CARLA FRASCA

Inizia la carriera a Milano come Tecnico di Radioterapia Oncologica. L'interesse per la didattica la porta ad ottenere l'incarico di Docente a contratto per il Corso di Laurea delle Professioni Sanitarie all'Università di Milano. La sua passione per la psicologia l'ha portata a conseguire la Laurea Magistrale in Psicologia del Lavoro e delle Organizzazioni nel 2019. Ha partecipato a diversi seminari di formazione e coaching, relativamente allo sviluppo delle soft skills, dell'intelligenza emotiva e delle abilità empatiche. Progetta ed eroga attività formative, frontali ed esperienziali per enti e aziende sullo sviluppo di competenze trasversali. Le sue tematiche principali sono: la comunicazione e la relazione, lo sviluppo delle abilità di intelligenza emotiva ed empatia, il problem solving e public speaking, lo sviluppo delle abilità di intelligenza umoristica.



Per maggiori informazioni contattaci:

---

***Marika Petrillo** – Project Manager Ufficio Formazione*

*[marika.petrillo@federlegnoarredo.it](mailto:marika.petrillo@federlegnoarredo.it) - tel. 02/80604302*

---

