Corso - 30/01/2026

TSiA: Follow up - Confronto col veterano

Modulo disponibile solo per partecipanti che hanno frequentato almeno uno dei 3 workshop del percorso TECHNICAL SALES IN ACTION

Obiettivi

Feedback sull'esito degli atteggiamenti attivati a seguito del percorso formativo e definizione delle aree di miglioramento.

Programma

Grazie alla presenza di un **docente qualificato, affiancato da un co-docente con esperienza ventennale come direttore commerciale in primare aziende del settore del packaging**, i moduli verranno trattati alternando formazione teorica e pratica, utilizzo di roleplaying, case history, e con modalità operative ed esperienziali.

- Il mio "potenziale di vendita": feed back dei cambiamenti e delle "buone abitudini" attivate.
- Riprese e rilascio delle ulteriori fasi di miglioramento.
- La pianificazione delle mie prestazioni.
- Il conseguimento degli obiettivi.
- La "potenzialità inespressa": Giudizio e aree di miglioramento del mio percorso personale.
- Il passo successivo.

Ulteriori informazioni

La quota di partecipazione è comprensiva di materiale didattico in formato digitale, attestato di partecipazione e pranzo di lavoro.

Si intendono aziende associate quelle aderenti alle associazioni: ACIMAC, ACIMALL, AMAPLAST, FEDERTEC E UCIMA.

Destinatari

Partecipanti di almeno uno dei 3 workshop del percorso TECHNICAL SALES IN ACTION (TSiA)

Durata

8 ore

Quota di adesione:

350,00 € + IVA a persona per le aziende associate

450,00 € + IVA a persona per le aziende non associate

Date e Sedi di svolgimento

30/01/2026 09.00-18.00 - Modena