

SVILUPPA
LE TUE
CAPACITÀ
PER FAR
CRESCERE
IL TUO
BUSINESS



Azienda che
CRESCERE
Formazione e Consulenza


Confartigianato
Imprese
BRESCIA E LOMBARDIA ORIENTALE



COSA FA CRESCERE UN'AZIENDA OGGI?

SIAMO TUTTI D'ACCORDO CHE LA RISPOSTA SIA:

Lavoro di qualità, impegno quotidiano, passione e in questo le aziende italiane sono imbattibili. Tuttavia l'imprenditore si sta accorgendo che per farcela oggi ha bisogno di una marcia in più, cioè di accrescere le sue competenze comunicative per poter vendere meglio, a sempre più clienti, con il coinvolgimento attivo di dipendenti collaborativi aumentando la sua marginalità.

IL PUNTO È COME FARLO IN TEMPI DI ALTA COMPETIZIONE E IN MODO SEMPLICE?

Partendo da queste richieste sempre più crescenti delle aziende iscritte, **CONFARTIGIANATO IMPRESE BRESCIA E LOMBARDIA ORIENTALE** ha creato insieme a **AZIENDA CHE CRESCE** (società di formazione altamente qualificata) un programma di corsi e attività in azienda che mirano a rendere la tua impresa proprio come l'hai sempre voluta.

ADESSO È POSSIBILE! SCOPRI COME PARTECIPANDO A TUTTE LE NOSTRE INIZIATIVE.

La formazione può avvenire sia attraverso i corsi organizzati (trovate tutte le date sul nostro sito www.aziendachecresce.it) oppure attraverso la consulenza direttamente in azienda.

I CORSI DI FORMAZIONE

SVILUPPA LE TUE CAPACITÀ PER MIGLIORARE IL TUO BUSINESS



LAVORARE O GUADAGNARE?

Volete farvi pagare di più ma avete paura di non essere più competitivi nel mercato? E se esistesse un modo per farlo aumentando anche il fatturato? Imparare a trasmettere e far capire il valore del proprio lavoro è un compito dell'imprenditorie ed è importante quanto lavorare bene.

In questo corso acquisirete tecniche di marketing e comunicazione applicata per convincere il cliente ad accettare i vostri nuovi preventivi/prezzi.

È solo questione di sapere come. Vieni a impararlo!



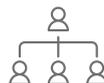
PRESENTAZIONE FACILE

Nei primi 30 secondi chi avete di fronte decide se gli piacete o no. Presentarsi dai nuovi clienti diventa molto più facile se a sostenervi non ci sono solo le competenze tecniche ma anche quelle relazionali. Imparare cosa dire, cosa fare porterà cambiamenti incredibili.



CHI DOMANDA COMANDA

La domanda fin dall'antichità è stato uno strumento molto potente per portare gli altri dalla nostra parte. Scopri le regole per imparare a comunicare in modo più strategico.



CLIENTI ADESSO

Come trovare nuovi clienti e fidelizzare quelli in essere. Creazione di appuntamenti e comunicazione entusiasmante. Trasformare i clienti in fedeli fan, il R.A.T referenza attiva totale (perché la miglior pubblicità è il passaparola).



COMUNICAZIONE IPNOTICA

Scoprire quali sono le parole che influenzano gli altri per applicarle nella vita lavorativa e privata di ogni giorno. Non basta dire... bisogna sapere come e quando. Scopri quanto puoi essere ipnotico!



IL CLIENTE E LE SUE ESIGENZE: SOLUZIONI PER INSTAURARE UN CONTATTO DIRETTO ED EFFICACE

Oggi avere a che fare con la gente è diventato più complicato... solo se non sai come. Questo corso creato per l'imprenditore e per tutti i dipendenti che sono a contatto con il pubblico (commessi, parrucchieri, estetiste, impiegate, segretarie, camerieri, per citarne solo alcuni). Piccoli cambiamenti per grandi risultati.



AZIENDA FELICE CLIMA AZIENDALE

Migliorare i rapporti con i dipendenti, i fornitori e i clienti, ottenere di più con meno sforzo, la regola del 20/80. Quando conosci l'altro e sai come prenderlo lui ti darà molto perché è dalla tua parte.



RAGGIUNGI OBIETTIVI

Avere degli obiettivi aiuta a trovare le strade per raggiungerli. In questo corso scopri come crearli condividerli con gli altri e raggiungerli. Trasforma la tua visione in realtà.



FARE SQUADRA

Creare team in azienda. Avere tutti i collaboratori dalla propria parte può fare una grande differenza. Vincere insieme non è solo più facile ma anche più divertente.



ASCOLTO ATTIVO

Imparare ad ascoltare gli altri può farci risparmiare tempo e problemi, è un'azione molto utile che ci permette di raccogliere informazioni, conoscere davvero chi abbiamo di fronte e guidarlo.



CONQUISTA CLIENTI

Riconoscere i clienti fin dai primi istanti di conversazione e capire subito qual è la loro leva emozionale è la differenza che passa fra chiudere un contratto o no. Impara ora ad aumentare il numero di clienti e applica la vendita composta al tuo business.



VENDERE SENZA VENDERE

La vendita è una danza che ha i suoi passi e le sue regole. Se le conosci ogni appuntamento diventa più semplice e produttivo. Scopri le sue tre fasi: dalla relazione alla chiusura dell'accordo.



LEADERSHIP AZIENDALE

L'imprenditore: leadership dentro e fuori l'azienda. Sviluppare la capacità di coinvolgere e appassionare gli altri alla propria azienda è una qualità che si può imparare e accrescere sempre più nel tempo. Inizia ora.



SIAMO CHI

INFO
CONTATTI

“AZIENDA CHE CRESCE”
È UNA SOCIETÀ DI FORMAZIONE
NATA PER METTERE A
DISPOSIZIONE DI TUTTE LE
IMPRESE DEL TERRITORIO
LE CONOSCENZE DI VENDITA,
MARKETING E COMUNICAZIONE.

Il punto di partenza è l'esperienza maturata in oltre 20 anni di lavoro e basata su due elementi fondamentali:

- Conoscenza teorica, formazione nell'ambito psicologico/relazionale presso i migliori formatori di tutto il mondo.
- Applicazione sul campo delle tecniche per il raggiungimento di risultati pratici e duplicabili.

PER INFORMAZIONI, ISCRIZIONI
E PER SEGUIRE AL MEGLIO
LA NOSTRA FORMAZIONE
PUOI USARE I SEGUENTI CANALI:

Tel. 327 3245264 [Sig.ra Monica Sirelli]

www.aziendachecresce.it

info@aziendachecresce.it

[@aziendachecresce](#)



CONSULENZA AZIENDALE

La consulenza aziendale è una risorsa su misura dedicata alle imprese che vogliono eccellere e raggiungere importanti risultati in tempi brevi.

Dopo un brief conoscitivo viene stilato un progetto di formazione nelle aree da migliorare o incrementare. L'intervento può riguardare l'imprenditore, i dirigenti, i suoi collaboratori i suoi venditori e nel caso servisse può anche essere esteso ai suoi clienti più affezionati.

Ogni incontro è composto da una parte teorica e da una significativa parte pratica che fin dal primo incontro tutti i partecipanti potranno utilizzare per ottenere i risultati desiderati sul campo e per entrare nello status emotivo ideale.

www.aziendachecresce.it

