

Cod. FAD.1to1.NM.01
FAD Network Marketing 3ds+
Formazione a distanza 1to1
Durata 1 ora

Pag.

1/1

Programma

1. La forza vendita indiretta in Italia, in Europa e negli USA;
2. il sistema 3ds+ e la sua capacità di implementare la forza vendita indiretta;
3. Il sistema 3ds+ e la successione di fibonacci: un metodo operativo per pianificare il budget delle vendite dell'azienda;
4. La remunerazione dei direttori, manager e agenti nel sistema 3ds+;
5. Analisi di alcuni aspetti di natura contrattuale.

Metodologia: formazione a distanza durante la quale il singolo corsista avrà a disposizione un docente per massimizzare l'esperienza formativa e la specificità della stessa.

N.B. Il corso può essere utilizzato anche come formazione continua aziendale e coinvolgere più figure della stessa azienda

Obiettivi: facilitare la costruzione o l'espansione della rete di venditori (agenti di commercio, procacciatori, mediatori e broker) attraverso l'utilizzo di un modello di network marketing che prevede la possibilità, per ciascun venditore, di creare, a sua volta, una propria rete di vendite senza dover investire ingenti capitali.

Il network marketing è il sistema più performante oggi esistente e non è un caso se molte piccole aziende, cominciando con pochi collaboratori, un buon prodotto e soprattutto un eccellente piano guadagni, siano diventate nel tempo grandi multinazionali.

Supporti didattici: ai corsisti verranno consegnati i seguenti supporti didattici:

- Slide;
- il libretto informativo di 24 pagine Il Sistema 3ds+: le basi teoriche e gli aspetti metodologici del modello di marketing ed export marketing management spiegati attraverso un esempio pratico.

Durante la formazione sarà utilizzato il Software 3ds+ B.