

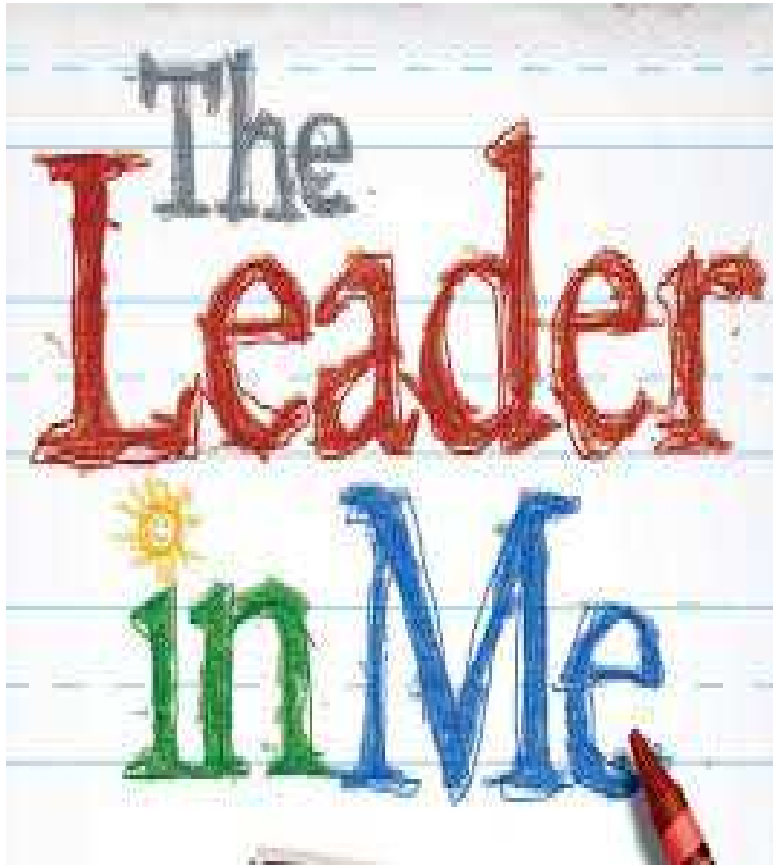


---

## SUCCESSO DEL DIRETTORE VENDITE

- **GRANDE LEADERSHIP**
  - +
- **TECNICHE DI VENDITA AZIENDALI**
  - +
  - **UOMINI**
    - +
- **TECNICHE DI GESTIONE/CONTROLLO**
  - =
- **GRANDI VENDITE**

# 1) TU COME LEADER



- Che caratteristiche hanno le persone che segui e di cui ti fidi?

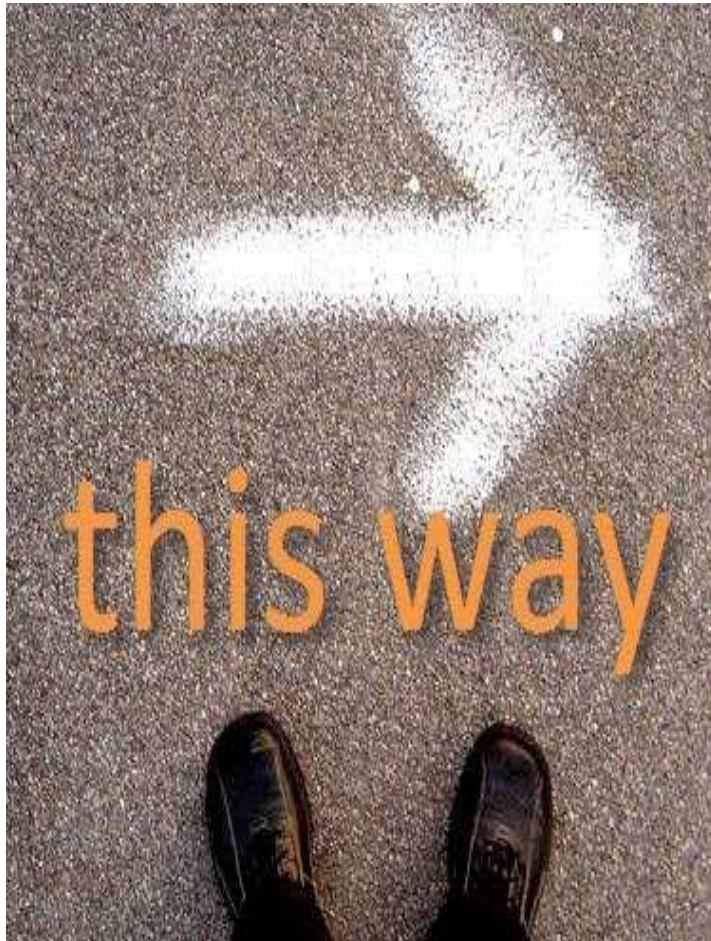
SPE  
MUSO SO

M  
CA



Rai Tre

# “To lead” = indicare la strada



- Qual è la meta che ti poni?
- Qual è il grande risultato a cui porterai i tuoi uomini?

**Il successo del  
Direttore Vendite è  
misurato dal  
guadagno dei suoi  
uomini**

# **I RISULTATI DEI VENDITORI DIPENDONO DA**

- **A) 80% MOTIVAZIONE  
(DECISIONE)**
- **B) 20% TECNICHE DI  
GESTIONE**

**SONO LE PERSONE A  
GENERARE LA RICCHEZZA**