

Lavora con noi!

Ci serve un **professionista della vendita di corsi e practitioner** che affianchi i docenti nella complessa organizzazione della macchina formativa

Uno di voi alla fine del corso avrà un lavoro.



Verrà a far parte del team di **comunicatori efficaci** che contribuiranno alla crescita della [Pyramyde S.r.l.](#)

Se stai leggendo queste righe probabilmente cerchi lavoro o desideri migliorare il tuo e questo é il passo più importante che stai facendo.

Questo percorso ha due obiettivi:

1. FARTI DIVENTARE UN PROFESSIONISTA DELLA VENDITA
2. **DARTI UN LAVORO** (PER **UNO SOLO** DEI PARTECIPANTI)



Eccoti un elenco delle mansioni che avrai all'interno del team di [Pyramyde S.r.l.](#)

- Gestione del Database dei contatti
- Gestione appuntamenti di vendita per i responsabili alla formazione con le più efficaci tecniche di comunicazione efficace
- Assistenza in aula del docente durante i corsi
- Ricerca sul web di materiale utile ai docenti per la realizzazione dei corsi
- Gestione del sito con inserimento delle risorse e aggiornamento dei contenuti
- Gestione dei siti social (face book, linkedin, twitter, ecc.) per la promozione dei corsi
- Gestione dei rapporti con gli uffici di grafica

PER FARE TUTTO CIÒ HAI BISOGNO DI ESSERE PREPARATO

E SE SEI QUI VUOL DIRE CHE NE HAI BISOGNO

Il **presupposto per lavorare con noi** è che tu sia preparato **dai migliori formatori** perché il lavoro che farai sarà fondamentale per la crescita **reciproca**.

Per raggiungere i due obiettivi elencati sopra è necessario partecipare al

“ Master per professionisti della vendita ”



Rimini 24-25 febbraio 2012

(due giorni di full immersion)

Hotel Duomo – Via Giordano Bruno, 28

www.duomohotel.com

Ecco le fonti da cui attingiamo per darti la formazione

Le principali fonti di conoscenza alle quali attingiamo sono la psicologia cognitiva e la programmazione neuro linguistica (fondatori Richard Bandler e John Grinder - scuola di Steve e Connirae Andreas-Colorado); in particolare:

- La P.N.L. ideata da R. Bandler e J. Grinder
- la Comunicazione non verbale
- lo studio dell'Intelligenza emotiva (scuola di Daniel Goleman)
- l'Analisi Transazionale
- il modello proposto dalla scuola motivazionale di Anthony Robbins
- i modelli di gestione del tempo proposti da Steven Covey



Modalità formativa in aula



Elaborazione di test di auto-valutazione

Verranno elaborati e proposti ai corsisti test di auto-valutazione per consentire ai partecipanti di verificare il grado di abilità e capacità comunicative nei vari argomenti proposti. Tali test saranno formulati utilizzando lo strumento efficacissimo della domanda atta a suscitare riflessione e immedesimazione.

Esercizi in aula

Verranno svolti esercizi (in modo del tutto libero) atti a coinvolgere i partecipanti e a facilitare l'acquisizione di concetti e contenuti proposti durante il corso.

Eventuale Test di verifica finale

Ove necessario sarà effettuata una verifica finale, meramente indicativa del grado di apprendimento raggiunto dai partecipanti e della percentuale di contenuti acquisiti su tutti gli argomenti proposti durante il corso.

CHE COSA RICEVERAI A FRONTE DI CIÒ CHE SPENDI?



Ecco tutto quello che ti offriamo:

- Corso in aula full immersion di 2 giorni (1 weekend venerdì e sabato)
- **N. 1 posto di lavoro per professionista venditore di corsi e practitioner in forza alla società PYRAMYDE S.r.l.**



- Tutto il materiale del corso in formato digitale
- Accesso all'area riservata del sito www.facilitatoreprocessi.it
- Video lezioni di approfondimento sul blog
- Ebook con tutti i contenuti in formato pdf facilmente trasportabile
- Garanzia di attivazione del percorso professionale (superando gratis una certificazione di prodotto)
- Lead generation (ricerca clienti)
- Assistenza costante dalla sede e account supervisore di riferimento

Ti pare poco?

Ci sono anche dei Bonus!

Per chi si iscrive entro il 31/12/2011

- Sessione di coaching obiettivi professionali
- Puoi portare una altra persona **gratis**; i primi 15 che prenotano possono portare un amico gratis





C'è anche un'offerta!

Per chi si iscrive entro il 20/12/2011

**- Promozione ESCLUSIVA
Solo per i primi 10 iscritti**

~~€ 1.500 + IVA~~

soli € 950,00€ + IVA

(CORSO + 1 NOTTE IN HOTEL + 2 BRUNCH + 1 COLAZIONI INCLUSE NEL PREZZO)

SOLO PER I PRIMI 10 ISCRITTI

(Nota: puoi bloccare subito il tuo posto versando semplicemente il 50% della quota di iscrizione (475,00+ iva), il resto potrai saldarlo tranquillamente in aula il primo giorno del corso)

E inoltre avrai:

- Contatto diretto con il docente.
- Tecniche e metodiche dei più importanti Trainers internazionali: oltre al programma classico, nel puro spirito della PNL, i partecipanti apprenderanno le metodiche dei più importanti docenti di PNL (sviluppate, ad esempio, da *Robert Dilts*).
- **Certificazione** di frequenza **senza scadenza** (riconosciuta Pyramyde S.r.l.).
- Possibilità di ripetere gratuitamente i corsi frequentati (unico limite: disponibilità posti in aula).

Nota: appena prenotato il corso verrai **immediatamente** messo in **contatto telefonico** con il **Docente Francesco Di Bitonto**

Prenota subito scrivendo a

info@pyramyde.it

indicando i tuoi dati, i contatti telefonici

(immediatamente dopo la prenotazione riceverai tutti i dettagli e il contatto telefonico del Docente Francesco Di Bitonto)

Programma del corso:

1° giorno - Venerdì

La linguistica: il modello linguistico di M. Erikson usato nella vendita.

Le leve decisionali: conoscere i meta-programmi e capire come scelgono le persone.

V, A, K, O, G: riconoscere i sistemi sensoriali di rappresentazione della realtà dei clienti e come presentare loro il tuo prodotto.

Il rapport, il ricalco e guida: instaurare fiducia con le persone in pochissimi minuti.

La comunicazione non verbale: imparare a leggere i segnali del corpo per capire meglio il cliente

Cena e pernottamento

2° giorno - Sabato

La pentacomunicazione come **innovativo** modello di relazione efficace nella vendita.

Consegna attestati

Informazioni di servizio

Dove si svolge?

Il Master per professionisti della vendita di corsi e practitioner, si svolge a Rimini, presso l'Hotel duoMo di Rimini - Via Giordano Bruno, 28

Quando e per quanto tempo?

Venerdì 24 - Sabato 25 febbraio **2012**

Orario venerdì: h10.00 - 13.30 / h14.30 - 19.00

Orario sabato: h9.00 - 13.00 / h14.00 - 18.00

La mattina del venerdì iniziamo un po' più tardi per dare modo a tutti di arrivare con tranquillità; il sabato si inizia presto, per lasciare tutti prima liberi la sera per rientrare con comodo.

E per il pranzo?

Saranno giornate intense. **Pensiamo noi a tutto:** abbiamo previsto 2 **coffee break** (metà mattina e metà pomeriggio) e 1 **business lunch** per ogni giornata di formazione. Tutto compreso.

NON PERDERE QUESTA OCCASIONE

Mandaci una mail all'indirizzo info@pyramyde.it con i tuoi dati e contatti telefonici e sarai contattato a breve