

Vendere di più

VENDERE QUANDO È DIFFICILE
E PIÙ NECESSARIO CHE MAI



Presentazione del primo magazine italiano
dedicato ai venditori e alla vendita

con

Andrea Pozzan

Alessandro Zaltron

Sebastiano Zanolli

Mercoledì 19 maggio 2010 alle ore 18.30

Sede: Valdagno - via L.Festari n.15

Per informazioni e iscrizioni telefonare allo
0445/406758-408999



Il Magazine di chi vende

Oggi nasce uno strumento unico in Italia.

Oggi nasce uno strumento che supporta una delle categorie più costruttive e responsabili del nostro Paese.

Oggi c'è, prima non c'era.

Chiunque verrà poi, sarà e rimarrà secondo. *Vendere di più* è il magazine di chi vende.

Un unico focus.

Aiutare, migliorare, motivare, fare compagnia a chi ha scelto di essere ciò che fa e non solo ciò che dice.

Articoli, approfondimenti, interviste, consulenze, richieste e offerte, estratti dei migliori pensieri e pratiche.

Sempre a cura di persone che prima del titolo hanno cura di dimostrare di sapere vendere.

Perché da sempre la teoria senza la prova pratica porta a poco.

Questo e molto altro è *Vendere di più*.

Il VENDITORE, e permetteteci di scriverlo in maiuscolo come segno di rispetto, ha una sua casa.

Su carta e su web. Carta perché pratica. Web perché globale.

Ma una casa unica per un'unica categoria.

Una casa per chi vende.

Che lo accoglie, l'ascolta, gli risponde, senza la spocchia dei teoremi e nemmeno senza la banalità dei manualetti regalo.



Vendere di più nasce perché è sempre più necessario saper vendere beni, servizi, idee.

Al minuto, all'ingrosso, beni di consumo o industriali, servizi associativi, bancario assicurativi.

Tutto e solo ciò che riguarda la vendita.

Perché sapere vendere è la strada che ha sempre contraddistinto tutti i percorsi di successo. Da Ford a Gandhi, da Bill Gates a Bono degli U2.

Vendere di più è una casa monotematica.

Troverete solo ciò che può aiutare a vendere di più e meglio.

Niente altro.

Questa è la promessa di *Vendere di più*

Se cercate un'occasione per migliorarvi, oggi c'è.

Prenderla o lasciarla è la decisione. 📌

Temi di confronto

Chi è il venditore oggi?

Perché la gente compra?

Vendete voi stessi, vendete semplificazione

Benvenuti nell'era della responsabilità individuale

Connettetevi

Continuate ad imparare

