



Professional Skills- Sviluppo delle abilità professionali

MONICA PECERE

Monica Pecere affianca da anni studi professionali (commercialisti, avvocati, consulenti del lavoro) e imprenditori in qualità di consulente per lo sviluppo professionale delle vendite attraverso il Personal Branding, comunicazione e gestione delle risorse Umane.

Collabora con note aziende come consulente interno e formatrice per la gestione ed organizzazione commerciale.

Utilizza i propri corsi di formazione come strumento di supporto alla crescita professionale di imprenditori e liberi professionisti.

Crea e sviluppa SALES ON THE JOB, un metodo innovativo e di successo che permette di individuare le criticità dell'azienda nell'immediato e di sviluppare velocemente delle procedure operative al fine di migliorare le performance.

Lavoro in outsourcing al fianco dell'imprenditore direttamente presso la sua azienda, con l'obiettivo di creare una strategia completa per migliorare il posizionamento sul mercato e per sviluppare un linguaggio comune all'interno del team di lavoro.

Professional Skills

La conferenza prevede una introduzione generale degli strumenti efficaci da utilizzare per valorizzare lo studio professionale nelle 4 aree ed ambiti fondamentali.

Specializzazione: Identificazione del Brand di studio e dei servizi offerti e del Marketing di riferimento.

Digitalizzazione: Processo di conversione dal campo analogico a quello digitale.

Comunicazione: Utilizzo delle migliori Risorse per parlare in pubblico ed essere convincenti con i propri collaboratori e clienti con modalità assertive.

Aggregazione : Piano strategico per concretizzare reti collaborative e professionali di lavoro

Professional Skills Argomenti trattati

Specializzazione:

Identificazione del Brand di studio-Scelta della strategia di Marketing-personal branding

Digitalizzazione:

L'importanza di un sito-linkedn-come farsi trovare on line in modo efficace

Comunicazione:

Presentation Skills-Public Speaking- Gestione dello Stress

Aggregazione :

Analisi transazionale-Comunicazione persuasiva- gestione dei collaboratori di studio-la rete di Network

DESTINATARI

Dottori Commercialisti ed Esperti Contabili

DOCENTE

DOTT.SSA MONICA PECERE

STRUTTURA DELLA CONFERENZA

Il Seminario gratuito si terrà in data 29 Novembre 2017

dalle 14.30 alle 16.30

Per un approfondimento di ogni area è previsto un percorso formativo di 4 incontri (uno per argomento) che consentirà ad ogni professionista di imparare ad utilizzare strumenti importanti e di facile apprendimento.



SALES MANAGER CONSULTANT

Rendi la tua impresa e il tuo lavoro
più liberi, più facili e più profittevoli