

Seminario gratuito “Performance Management per la gestione della Rete Vendita”

Fabio Tosolin

Presidente AARBA - *Association for the Advancement of Radical Behavior Analysis*;
Docente presso il Politecnico di Milano;

07 aprile 2017, ore 10:00 – 16:00
Corso Sempione 52, Milano

Performance Management per la gestione della rete vendita

Cos'è:

- Un metodo scientifico;
- Basato sulla costruzione di comportamenti efficaci;
- Che producono risultati immediatamente migliori;
- Per ottenere le migliori prestazioni dalle persone.

Perché conoscerlo e adottarlo:

- La tua organizzazione non produce i **risultati** attesi?
- Il tuo sistema di incentivi non **funziona** come dovrebbe?
- I tuoi collaboratori non operano con l'**efficacia** e la **precisione** che vorresti?

Perché è diverso:

Il PM si basa sui principi scientifici alla base della Behavior Analysis (la branca scientifica che analizza i comportamenti). Le tecniche del PM hanno fondamento scientifico e garantiscono sia modificazioni reali e durature dei comportamenti, sia misurabilità degli incrementi di performance che ne conseguono.

Punti chiave del seminario:

- Il comportamento come funzione delle sue conseguenze;
- Premi su comportamenti vs. premi su risultati;
- Quantificazione della potenzialità del PM;
- Rinforzo dei comportamenti funzionali al raggiungimento degli obiettivi di vendita;
- Eliminazione comportamenti inefficaci e/o indesiderati.

La partecipazione all'incontro è gratuita e vivamente consigliata ai Responsabili della Rete Vendita.
Le iscrizioni sono aperte online compilando la scheda che si trova cliccando [qui](#).