

# Giulianova. Eventi al Circolo virtuoso Il nome della Rosa Giulianova Alta, Via Gramsci 46/a

Info Line 338/9727534

Controlla tutte le news sul nostro sito

<http://www.ilnomedellarosa.com/>

Controlla i nostri corsi su

<http://www.ilnomedellarosacorsi.blogspot.it/>

Sempre sorriso

Chico (per sempre presente),

Lucrezia, Marisa, Paolo, Rosa & Roberto

\*\*\*\*\*

## PROPOSTE FORMATIVE AUTUNNO 2014

Cortese amico, gentilissimo socio

In vista di una sempre maggior espansione della nostra offerta formativa e volendo applicare una sorta di "coinvolgimento" per centrare meglio le vostre esigenze, vi proponiamo dei corsi che vorremmo organizzare, previo incontro organizzativo, per il prossimo autunno. La docente, Melinda Bianchi (eccellenza nel suo campo) ci sottopone questa scelta. Cosa ne dite? In attesa di vostro cenno di riscontro e/o suggerimento, vi ringraziamo per l'attenzione e vi salutiamo col consueto affetto!

### PERCHÉ OGGI È DIFFICILISSIMO VENDERE?

... senza voler ferire l'orgoglio di nessuno, questo incontro è per capire come mai oggi le aziende lamentano all'unanimità di avere problemi ad avvalersi della collaborazione di VENDITORI CAPACI... l'iniziativa è principalmente rivolta a venditori, aspiranti venditori, imprenditori, commercianti e commerciali e se non fai parte di queste categorie sei comunque il benvenuto... la vendita riguarda tutti noi... un avvocato, un medico, un professionista in genere, non deve forse vendersi? Convincere il proprio gruppo di amici ad andare al cinema piuttosto che al teatro, come hanno immaginato di fare, non è forse vendita?

### INIZIA BENE MA NON LIMITARTI SOLO AI BUONI PROPOSITI:

... solo per chi ha voglia di fare la differenza e non si limita a "SPERARE" in un futuro migliore... Siamo all'inizio del nuovo anno e, come recita un vecchio adagio, chi ben comincia è a metà dell'opera ma... oltre la buona volontà e quindi la voglia di pianificare nero su bianco i nostri obiettivi di vita e professionali... e mai più di 3 alla volta altrimenti diventa dispendiosissimo e spesso frustrante, ci vuole un METODO! COSA FA DI DIVERSO CHI OTTIENE SEMPRE CIO' CHE VUOLE?...