The Sales Conference

MERCURI international

IL FUTURO DELLE

PERSONE

CHE RUOLO ASSUMONO LE **PERSONE** E LA LORO **FORMAZIONE** NEL FUTURO DELLE VENDITE?

La necessità di trasformare con urgenza le competenze di vendita, la maggiore rilevanza della responsabilità sociale, fino all'ascesa della 'serenità lavorativa' (happynomics). Diamo un'occhiata ai numeri...

TRASFORMAZIONE DELLE COMPETENZE DI VENDITA

90% riporta lacune di competenze esistenti all'interno delle loro funzioni di vendita e di marketing

84% afferma che è "alquanto" o "molto" urgente colmare il gap di competenze

RESPONSABILITÀ SOCIALE

57% afferma che la responsabilità sociale è fondamentale per la loro impresa per rimanere competitivi

62% afferma che essere motivati da uno scopo al di là del profitto è fondamentale per rimanere competitivi in futuro

L'ASCESA DELLA SERENITA' LAVORATIVA (HAPPYNOMICS)

56% affermano che la Happynomics, o serenità lavorativa, (felice = produttivo) sia un'attitudine fondamentale da adottare per rimanere competitivi

13% – aumento di produttività dei lavoratori felici rispetto a quelli scontenti (fonte: British Telecom)

Ogni anno Mercuri International supporta le aziende in oltre 50 paesi per raggiungere l'eccellenza nelle vendite. Assistiamo i nostri clienti, sia a livello locale che globale, con soluzioni personalizzate ed esperienza nel settore. Facciamo crescere il profitto attraverso le persone, fornendo gli strumenti e i processi per affrontare qualsiasi sfida di vendita.

Per maggiori informazioni visitate **mercuri.net**