

CON LA FIDUCIA SI
GUADAGNA



"QUAL È IL PRIMO
PRODOTTO/SERVIZIO DA VENDERE
SEMPRE AD UN CLIENTE ?

SICURAMENTE LA FIDUCIA NEI
NOSTRI CONFRONTI".

FAVORIRE LO SVILUPPO DI POLITICHE
COMMERCIALI RESPONSABILI E SOSTENIBILI
COERENTI CON L'ETICA PROFESSIONALE
RISPETTOSE DELLA DIGNITÀ DELLE RISORSE
UMANE E DELLE ESIGENZE E DELLA
CENTRALITÀ DEL CLIENTE.

ABI E OO.SS

ABI Associazione
Bancaria
Italiana

Valori Codice Etico

ETICA
NEGLI AFFARI

BPP

ATTENZIONE
AL CLIENTE!

CHI ABBIAMO COINVOLTO

ADDETTI
MARKETING

ADDETTI
CUSTOMER CARE

CONSULENTI
FAMIGLIE

ADDETTI FIDI FILIALE

GESTORI RETAIL

GESTORI PRIVATE

GESTORI
CORPORATE



vendere fiducia

il ruolo e caratteristiche del consulente di fiducia

vendere è comunicare

i sette passi per vendere fiducia

il controllo e la pianificazione del tempo

stile consulenziale della proposizione commerciale

curare il post vendita

**PERCORSO
FORMATIVO**

metodo
esperienziale
creativo

L'ETICA PROFESSIONALE ,IL MIO METODO.

OGGI SONO CONTENTA E POSSO GODERE DELLA STIMA DEI CLIENTI CHE HANNO RIPOSTO IN ME QUELLA FIDUCIA: IL FATTO DI ESSERE ANCORA RICHIESTA DA LORO PER INFORMAZIONI E CONSIGLI MI INORGOGGLISCE E MI FA CAPIRE CHE CON L'ETICA SI GUADAGNA DAVVERO.

Ogni giornata è frutto di un'intensa attività di pianificazione svolta il giorno precedente e soprattutto di un'adeguata FORMAZIONE

ORA SIAMO PERCEPITI DAI CLIENTI COME UN PUNTO DI RIFERIMENTO

comportamenti etici

La formazione e la CONOSCENZA mi consentono di essere sempre pronta a rispondere alle esigenze del Cliente ma, soprattutto, ad essere versatile per raggiungere dei grandi risultati.



NON CERCARE DI DIVENTARE
UN UOMO DI **SUCCESSO**
MA PIUTTOSTO
UN UOMO DI **VALORE.**

G r a z i e !

Davide Mongillo
Responsabile

Funzione del Personale

Giovanna d'Elia
partner

