



## COME CREARE VALORE NELLA VENDITA

Luglio 2014

Da anni IEN utilizza con successo il metodo MATRIX per potenziare l'azione di vendita di sales manager e venditori. MATRIX parte dal presupposto che vendere è una competenza che si migliora potenziando le proprie attitudini e applicando con costanza un metodo di lavoro. Fanno parte del vendere l'ascolto attivo, l'empatia e la ricerca di un terreno comune su cui poter sviluppare relazioni durature e proficue che danno origine alla fiducia del cliente.

[Continua a leggere...](#)

## OCCASIONI DEL MESE

### VOUCHER SILVER E GOLD: OPPORTUNITA' PER GLI ISCRITTI ALLA COMMUNITY IEN

Novità per gli iscritti al sito IEN. A partire da giugno IEN Business School regala due voucher gold e due voucher silver tra gli iscritti alla Community IEN. Il voucher gold permette a due membri premium estratti a sorte di partecipare gratuitamente ad un corso IBS; il voucher silver invece regala uno sconto del 50% su uno dei corsi a catalogo.

[Clicca qui](#) per approfondire

### PERCORSO MATRIX: UN REGALO AL PIU' VELOCE!

Vuoi ottenere uno sconto sulla quota di partecipazione al percorso "POTENZIARE L'AZIONE DI VENDITA CON IL METODO MATRIX"? Richiedi oggi il codice sconto all'indirizzo [ibs@ienonline.org](mailto:ibs@ienonline.org)...il più veloce se lo aggiudicherà!

[Clicca qui](#) per saperne di più sul percorso

## MATRIX

### POTENZIARE L'AZIONE DI VENDITA CON IL METODO MATRIX

[Iscriviti prima di andare in vacanza!](#)

### LEGGI L'INTERVISTA DI CHI HA PARTECIPATO AL CORSO MATRIX

[Clicca qui](#)

## FORMAZIONE OUTDOOR

### E' PARTITO IL MASTER MOMT IN OUTDOOR MANAGEMENT TRAINING E FORMAZIONE ESPERIENZIALE

[Clicca qui per saperne di più](#)

### ANCHE I GIORNALI DI SPORT SCOPRONO LA FORMAZIONE OUTDOOR

[Leggi l'articolo di TUTTOSPORT...](#)

## WELLNESS ORGANIZZATIVO

### CHECK UP GRATUITO PER LE PRIME 10 AZIENDE CHE ADERISCONO ALLA RICERCA SUL WELLNESS ORGANIZZATIVO

[Per saperne di più clicca qui](#)

**SCONTO DEL 40% ENTRO IL 15 AGOSTO  
SULL'E-BOOK "RICONOSCERE IL  
MERITO IN SANITA'"**

Digita il codice sconto **Frg86** entro il **15 agosto 2014** e potrai acquistare con uno sconto del **40%** l'e-book "Riconoscere il merito in sanità. Progetti, modelli, ricerche per produrre eccellenze nelle pratiche professionali delle persone".

[Clicca qui](#) per leggere la recensione

**SEGUICI SU FACEBOOK E LINKEDIN:  
OGNI MESE NUOVE PROMOZIONI PER I  
NOSTRI FOLLOWERS**

Segui le attività di IEN sulla pagina di **Facebook** e su **LINKEDIN** per essere sempre aggiornato sui corsi, le novità e gli approfondimenti sulla formazione, le risorse umane, la comunicazione e la sanità. Ogni mese sono previste delle promozioni per i nostri followers.

[FACEBOOK](#) e [LINKEDIN](#)

**IEN BUSINESS SCHOOL**

Palazzo Negrotto Cambiaso

Via Portobello 14 16039

Sestri Levante (GENOVA)

Tel. 018541558

ibs@ienonline.org

**BOCCONI ALUMNI ASSOCIATION AFFRONTA IL TEMA DEL  
WELLNESS ORGANIZZATIVO**

[Se ne parla con Marco Rotondi...](#)

**TROPPO VECCHI PER IL LAVORO, TROPPO GIOVANI PER LA  
PENSIONE**

[Guarda l'intervento di Walter Passerini al convegno RUSAN  
sugli Over 50](#)

**WELLNESS ORGANIZZATIVO E IL VALORE RELAZIONALE DEI  
SOLDI**

[Leggi l'articolo cliccando qui](#)

**WELLNESS ORGANIZZATIVO: POTENZIARE L'IMPATTO DELLE  
PERSONE PER SBLOCCARE LA CRESCITA DELL'AZIENDA**

[Lucca, 14 ottobre 2014](#)

**SANITA'**

**RISULTATI DELLA RICERCA RUSAN 2014 SUGLI OVER 50 IN  
SANITA'**

[Clicca qui per leggere i risultati...](#)

Ai sensi dell'art.13 del nuovo codice sulla privacy (d. lgs 196 del 30 giugno 2003), l'invio di e-mail informative richiede il consenso del destinatario. Il Suo indirizzo elettronico si trova nel database di IEN. Tale database viene utilizzato per informazioni riguardanti le iniziative formative, comunicazioni o inviti relativi a corsi, seminari, convegni, ecc.). Altre informazioni sulle nostre attività possono essere desunte dal sito [www.ienonline.org](http://www.ienonline.org). Le nostre informative hanno pertanto carattere limitato e periodico; sono inoltre comunicate individualmente ai singoli destinatari, anche quando effettuiamo spedizioni collettive. I Suoi dati vengono trattati da IEN. con riservatezza. Lei però può chiedere in qualsiasi momento di essere rimosso dal nostro database inviandoci una e-mail all'indirizzo [segreteria@ienonline.org](mailto:segreteria@ienonline.org) con "richiesta cancellazione" nella casella dell'oggetto. In tal caso, riceverà conferma dell'avvenuta cancellazione. Diversamente, considereremo la Sua non risposta come consenso alla spedizione dei nostri inviti.

Cordiali saluti