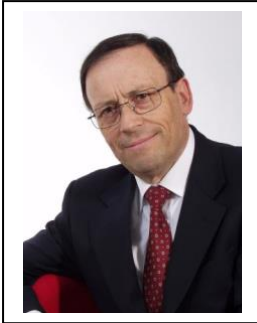


CURRICULUM ESPERIENZE di Gianfranco Lanfredini. ESPERTO in NEUROSCIENZE applicate nell'area commerciale.

Laurea in Economia e Commercio - Università Cattolica di Milano – studente lavoratore -
Via Maniago, 21 - 20134 Milano - Tel : 02/215.5188 - cell 348/580.1069
nato il 09-07-1942



DA OLTRE 30 ANNI OPERATIVO SUL CAMPO, svolgo attività di Consulenza di Direzione e Formazione per le PMI, **specialistica per l'area commerciale**. Mi propongo come "specialista" in quest'area perchè essa rappresenta il bacino delle mie precedenti esperienze in azienda:

- a) dapprima come Buyer nella GDO (Reparto Settore Tessile - 1968/1976).
- b) poi come A. Manager- Direz. Vendite, Direzione Commerciale (1977–1987) nelle PMI;
- c) infine sia come Formatore e Consulente specialista (1988 – OGGI), **sia come TEMPORARY MANAGER – qualificato QTM. da ATEMA – vedi www.atema.net -**

Sono anche associato ALDAI – Associazione Lombarda Dirigenti Aziende Industriali.

LA MIA ATTIVITÀ SI SVILUPPA IN 2 METODOLOGIE INNOVATIVE DI VITALE IMPORTANZA PER I PROFESSIONISTI E PER LE AZIENDE, SPECIE PMI. LE DUE METODOLOGIE SONO CONFERMATE E CONSOLIDATE DALLE ULTIME SCOPERTE FORNITE DALLE NEUROSCIENZE.

Che
cosa
Parte A

A – PERCHE' E' POSSIBILE SALVAGUARDARE LA MARGINALITA' DEL SINGOLO CLIENTE. VIENE APPLICATO COME INNOVAZIONE IL CONCETTO DI "VALORE PERCEPITO DAL CLIENTE". SI PUO' OTTENERE UN MIGLIORAMENTO DELLA MARGINALITA' SUL SINGOLO CLIENTE FINO AL 20%. METODOLOGIA OPERATIVA "OGGETTIVA": I TRE VALORI PERCEPITI ESPRESSI NELLA RELATIVA MAPPA. ESSI così definiti, Utilità – Funzionalità – EGOemotività, ognuno con "marginalità diversa".

Che
cosa
Parte B

B – PERCHE' E' POSSIBILE MIGLIORARE LA QUALITA' DELLE RELAZIONI PERSONALI ED AZIENDALI. VIENE CONSOLIDATO IL PRINCIPIO DI CARL G. JUNG: OCCORRE SAPERE COME GESTIRE LE DUE MODALITA' DI EMPATIA NECESSARIE: PRIMA QUELLA per L'OMINO-INCONSCIO E POI QUELLA per IL RAZIONALE. SI PUO' OTTENERE UN INCREMENTO FINO AL 100% SUL NUMERO DEI CLIENTI SODDISFATTI CON IL PRIMO CONTATTO. STRUMENTO OPERATIVO "OGGETTIVO": CONOSCERE ED APPLICARE I SEI STIMOLI EMOTIVI DISPONIBILI, CHE CONSENTONO di RENDERE PROFICUO il rapporto con l'OMINO-Inconscio. Si evita la "trappola" del cosiddetto "Dialogo-tra-Sordi".



DOVE SONO DESCRITTE LE DUE METODOLOGIE:

- 1 – SAGGIO dal titolo "Il Responsabile Commerciale in Azienda. Un ruolo sempre più a rischio?" di cui sono Autore. Editori: HOEPLI ed Ecostampa.
- 2 – E.BOOK dal titolo "COMUNICARE diverso da PARLARE. La Comunicazione latitante" di cui sono Autore. Redatto sia in italiano sia in inglese. Copie richiedibili direttamente all'Autore.

DOVE TROVARE INFO CHE MI RIGUARDANO. CELL. 348 5801069 --
info@gilanfredini.it --- www.gilanfredini.it
Profilo LINKEDIN –

www.milanopercorsi.it – IMPRESA Sociale - Componente del Comitato Tecnico Scientifico – www.milanopercorsi.it/chisiamo
www.robertopatricolo.com – Coach e Esperto in Wellness Experience.

**CLICCA QUI
PER SAPERNE DI PIU'**

Autorizzo il trattamento e la comunicazione dei dati personali ai sensi del D. lgs. 196/03

Gianfranco Lanfredini