

TROY



Non spegnete i telefonini. Non smettete di parlare.
E se qualcuno vuole scattare foto, è ok.

Troy.

Finalmente un prodotto sulle
Capacità Incrementali di Vendita che spacca.
Una combinazione di assetto mentale e comportamenti per profili commerciali.

Troy offre un modello fuori norma, col potenziale
di ridurre in frantumi **timori** e ansie di chiunque sia addetto alle Vendite.

E' audace e frizzante.

Nessun noioso metodo o classico schema da ripetere,
ma due schiere di partecipanti-guerrieri che si affrontano.

Seduti fra loro, gli **Dei**:

fattori imprevedibili in qualsiasi circostanza commerciale.

Primo giorno: L'azione è strutturata in **5 attività competitive** che ricalcano
l'epica guerra di Troia, dove risolutezza e dignità sono testate sul campo.
Le prove favoriscono elasticità mentale, linguaggio incandescente,
comportamenti temerari, destrezza nel gestire rischi e pericoli.

Troy fa emergere le tecniche piu' efficaci
facendo leva su situazioni di lavoro reali, inalveando impulsi
creativi e **libero** ingegno.

Imparare a conquistare il territorio delle vendite **difendendo**
il brand, articolando domande taglienti come il vetro e risposte
affilate come rasoi, trasformando l'opposizione in accordi certi.

Secondo giorno: Le spie si accendono e si spengono mentre
si alternano contenuti e agenti emotivi.

Il modello è **irresistibile**, sublime e volutamente fastidioso.
Solleva questioni sull'etica e su sistemi persuasivi e di indagine
che perfino i venditori e i commerciali piu' smaliziati non si sono
ancora posti.

Il modello Troy è istigativo nella sua immediatezza,
sconcertante nella sua semplicità.
E', per tutta la sua consapevole ingegnosità,
un'incancellabile, sorprendente, intensa spinta all'azione.

Scendete in campo.
Fate in modo che il vostro nome venga ricordato.