



1 ITA# "MY IVORY" TRAINING

Cosa devo fare per iniziare con Ivory?

 V1.1.02.03.01

Scopri come formiamo i tuoi collaboratori

 V1.1.02.03.02

I segreti del nostro sito web

 V1.1.02.03.03

Conosci a fondo i nostri manipoli parte 1

 V1.1.02.03.04

Conosci a fondo i nostri manipoli parte 2

 V1.1.02.03.05

Conosci a fondo i nostri manipoli parte 3

 V1.1.02.03.06

Come ha risposto Ivory sotto stress ?

 V1.1.02.03.07

Quali sono i tuoi vantaggi con il QRRMA ?

 V1.1.02.03.08

Come ordinare e a chi?

 V1.1.02.03.09

Un pò di burocrazia

 V1.1.02.03.10

CONFIDENTIAL



2 ITA# "VOLERE E' POTERE" TRAINING T

La formula del tuo successo nel dentale

1. Desiderare, di più dalla tua vita.

V1.1.02.04.01

2. Visualizzare, in dettaglio come potrebbe essere una vita migliore.

V1.1.02.04.02

3. Pianificare, con precisione le azioni necessarie per ottenere ciò che hai visualizzato.

V1.1.02.04.03

4. Liberare, la tua mente da convinzioni che ti hanno limitato sino ad oggi.

V1.1.02.04.04

5. Potenziare, la tua mente con nuove convinzioni che ti sosterranno nel percorso verso l'eccellenza.

V1.1.02.04.05

6. Decidere e agire, per iniziare a ottenere concretamente i primi successi.

V1.1.02.04.06

7. Verificare e celebrare, se ciò che fai non funziona, continua ad agire ma cambiando approccio, sino a quando trovi ciò che funziona.

V1.1.02.04.07

CONFIDENTIAL



3 ITA# "LA RIPARAZIONE PERFETTA" TRAINING

Anteprima training tecnico "la riparazione perfetta"

V1.1.02.05.01

Il programma di gestione riparazioni

V1.1.02.05.02

L'attrezzatura base e l'investimento

V1.1.02.05.03

Da dove inizia l'iter di riparazione

V1.1.02.05.04

Il flusso fisico dei manipoli

V1.1.02.05.05

Come gestire le garanzie cosa entra o no

V1.1.02.05.06

Risparmiare tempo per il preventivo

V1.1.02.05.07

Il listino prezzi riparazioni

V1.1.02.05.08

Chiediti perchè è successo

V1.1.02.05.09

Come ordinare i ricambi e la compatibilità con altre marche

V1.1.02.05.10

Come funziona il problem solving on-line

V1.1.02.05.11

I 20 video training di riparazione

da V1.1.02.05.12 a V1.1.02.05.32

Quando non si riesce a smontare il manipolo?

V1.1.02.05.33

La relazione tecnica al cliente

V1.1.02.05.34

Il test di funzionamento

V1.1.02.05.35

L'imballo del prodotto

V1.1.02.05.36

Prima della consegna scolarizza l'agente

V1.1.02.05.37

L'effetto wow con la riparazione

V1.1.02.05.38

Cosa fare quando di fronte ad un ritorno della riparazione

V1.1.02.05.39

CONFIDENTIAL



4 ITA# "DIVENTERO' IL MIGLIORE" TRAINING

Presentazione agent trainig "diventero' il migliore"

V1.1.02.04.08

Come effettuare presa e riconsegna dei manipoli

V1.1.02.04.09

Come essere persuasivo

V1.1.02.04.10

Verso o via da

V1.1.02.04.11

Decido io o decidi tu

V1.1.02.04.12

Sintetico o analitico? Scopri quando esserlo

V1.1.02.04.13

Il tuo cliente è visivo - auditivo o cinestesico ?

V1.1.02.04.14

Scopri come affrontare obiezioni - paure e ambizioni del medico

V1.1.02.04.15

Scopri come recuperare un'opportunità persa

V1.1.02.04.16

Vinci usando le strategie Upsell, Downsell, Crossell

V1.1.02.04.17

Come e perchè recuperare un cliente perso?

V1.1.02.04.18

Chi è il tuo cliente ideale ?

V1.1.02.04.19

CONFIDENTIAL



5 ITA# "ESSERE VINCENTI NEL DENTALE" TRAINING

Presentazione RETAIL TRAINING "Essere vincenti"

V1.1.02.06

Come avere successo nel dentale

V1.1.02.06.01

Scopri i 2 segreti di un business dentale vincente-parte 1

V1.1.02.06.02

Scopri i 2 segreti di un business dentale vincente-parte 2

V1.1.02.06.03

Come mettere in pratica la prima leva di una vendita efficace

V1.1.02.06.04

Come mettere in pratica la seconda leva di una vendita efficace

V1.1.02.06.05

Come mettere in pratica la terza leva di una vendita efficace

V1.1.02.06.06

Gestisci e insegna a far gestire la frustrazione e il rifiuto.

V1.1.02.06.07

Inizia a guadagnare fin da subito

V1.1.02.06.08

Come si costruisce un sito bancomat?

V1.1.02.06.09

Perchè sfruttare i social network nel business dentale

V1.1.02.06.10

Immagina cosa succederebbe se la tua visibilità aumentasse del doppio

V1.1.02.06.11

Ma i medici sono connessi ?

V1.1.02.06.12

Scopri quali sono I Fattori Critici di Successo nel mondo odontoiatrico

V1.1.02.06.13

CONFIDENTIAL