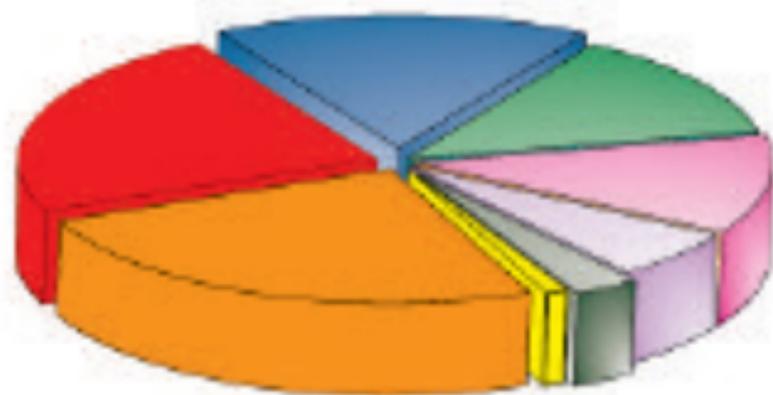


## I PERCHÉ DELLA FORMAZIONE (in %)



- Aumentare la produttività
- Divulgare metodi e procedure
- Focalizzare l'attenzione sul cliente finale
- Gestire i cambiamenti

- Aumentare il controllo della rete
- Altro
- Motivare le persone
- Incrementare le capacità di vendita

Fonte: Cegos

**Largo Consumo**