



COSEFI
Confindustria Firenze Formazione



IMPRESA
FORMAZIONE
TOSCANA



Industria Servizi Formazione Srl
a socio unico

Vincente e convincente



Vendite e marketing



COSEFI
Confindustria Firenze Formazione



IMPRESA
FORMAZIONE
TOSCANA



Industria Servizi Formazione Srl
a socio unico

Vincente e convincente

Date: 16 - 21- 28 novembre e 1 dicembre 2022

La qualità della comunicazione interpersonale che si instaura tra il cliente ed il venditore rappresenta un elemento portante di ogni processo di vendita.

Vendere non significa solo “far comprare qualcosa a qualcuno” ma far **capire un’idea, condividere un obiettivo, stimolare un’azione**. Perché la vendita non è solo ottenere denaro, ma qualcosa di molto più difficile e prezioso: **la fiducia**.

DESTINATARI

Titolari d’azienda, responsabili commerciali, export manager, responsabili vendite, venditori, agenti, key account

CONTENUTI

Modulo 1.

1. Come funziona la comunicazione: i 3 punti chiave
2. Il potere dell’espressività vocale. (Parlare con i colori del doppiaggio italiano)
3. Il potere delle parole. (Secondo le esperienze del giornalismo e della pubblicità).
4. Dare il giusto colore a quello che diciamo: i colori chiave della nostra voce
5. Come ordinare un discorso, una presentazione.
6. Come migliorare giorno per giorno.

Modulo 2.

7. La vendita negoziale: cos’è e i suoi obiettivi.
8. L’assertività.
9. La trattativa per fasi: A.I.A.C.S. e relativi vantaggi.
10. L’argomentazione del prodotto e del servizio.
11. La presentazione efficace del prezzo.
12. Le situazioni negoziali.
13. Casi concreti e fase di riflessione

Tutte le sessioni avranno la durata di 4 ore e saranno erogate in modalità webinar.

DOCENTI

Alessandro Fumo: Sales strategist specializzato nel settore della formazione e sviluppo vendite, ha ricoperto i ruoli di agente, area manager e direttore commerciale. Ha esperienze e successi in aree che vanno dalla vendita di servizi alla vendita di beni durevoli e di largo consumo. Affianca le aziende nella definizione delle strategie di vendita più efficaci a seconda del canale e della tipologia di vendita.



Matteo Rinaldi: Ha iniziato lavorando come giornalista e poi nella pubblicità. Voice coach, consulente e allenatore della buona comunicazione e del lavoro di squadra.

METODOLOGIA DIDATTICA

Tutti gli argomenti del Corso sono affrontati attraverso una metodologia didattica pratica (case study esempi, confronto d'aula) e interattiva

SEDE DEI CORSI / MODALITÀ DI EROGAZIONE

Si specifica che il corso si svolgerà a distanza in modalità FAD sincrona tramite Microsoft Teams

 DURATA	 DATE E ORARI	€ PREZZO ASSOCIATI	€ PREZZO NON ASSOCIATI
16 ORE	mercoledì 16 novembre lunedì 21 novembre lunedì 28 novembre giovedì 01 dicembre ORARIO 14.00-18.00	€ 300,00 + iva	€ 400,00 + iva

MODULO DI ADESIONE E CONFERMA CORSO

Per formalizzare l'iscrizione è necessario, almeno 6 giorni prima dell'inizio del corso, compilare la scheda d'iscrizione online tramite il sito www.cosefi.it che ha valore di impegno alla partecipazione al corso. L'avvio dei corsi sarà confermato via E-mail a raggiungimento del numero minimo di partecipanti previsti. In caso di annullamento o di slittamento della data di avvio, comunicheremo tempestivamente le variazioni

TEMPI DI RINUNCIA

L'eventuale rinuncia dovrà essere comunicata almeno 3 giorni prima dell'inizio del corso via e-mail. In tal caso COSEFI rimborserà l'intera quota di partecipazione, salvo indicazione da

parte dell'impresa di voler trasferire l'iscrizione ad un altro corso o ad un'edizione successiva dello stesso, se prevista. (Si ricorda che è sempre possibile sostituire la persona iscritta). Nel caso in cui, invece, tale rinuncia pervenga oltre il termine sopraindicato, COSEFI fatturerà il 30% dell'intera quota di partecipazione. Infine, l'assenza del partecipante alle giornate formative successive all'inizio del corso non dà diritto al rimborso né parziale né totale della quota di partecipazione prevista.

FINANZIAMENTI:

I corsi sono finanziabili attraverso l'utilizzo del conto formazione di Fondimpresa e/o Fondirigenti. Affidati a Cosefi per essere supportato nella richiesta di finanziamento al Fondo Interprofessionale. Per informazioni sull'utilizzo del conto formazione aziendale è possibile scrivere a viviana.bugatti@confindustriafirenze.it

MODALITA' DI PAGAMENTO E FATTURAZIONE:

Il versamento della quota di partecipazione dovrà essere anticipato e avvenire tramite bonifico bancario **INTESA SAN PAOLO AG. 6 - IBAN IT86B0306902904100000000770** a seguito della conferma (tramite e-mail) dell'avvio del corso. La frequenza al corso sarà possibile solo dando evidenza dell'avvenuto pagamento. La fattura sarà emessa dopo l'avvio del corso (salvo richieste particolari da concordare con Cosefi).

ALTRE INFO

- Dalla seconda persona iscritta si applica il 10% di sconto sulla quota di partecipazione
- Ad ogni partecipante sarà rilasciato un ATTESTATO di partecipazione
- Il percorso formativo può essere realizzato in forma "residenziale"
- Il corso si realizza con un minimo di 8 partecipanti

PER INFORMAZIONI:

Dott.ssa Viviana Bugatti

Tel. 055/2707234 - Cell. +39 334 6610863 – E-mail: viviana.bugatti@confindustriafirenze.it

Sei interessato all'argomento?

Vorresti realizzare un training customizzato nella tua azienda?

Contattaci per una consulenza gratuita.

Analizziamo le tue esigenze e in funzione dei tuoi obiettivi, progettiamo insieme un percorso personalizzato, efficace e innovativo.