



Associazione "P. Maruti" O. N. L. U. S.
Centro Promozione Culturale

Iscritta nel registro
Generale Regionale del
Volontariato al foglio n.
647 progressivo 2583
Sezione C) Culturale

*Organizzazione con sistema di qualità certificato secondo UNI EN ISO 9001 : 2008
cert. da SGS n. IT03/0411 - Progettazione ed erogazione di corsi di formazione professionale.*

ESPERTO IN TECNICHE DI VENDITA E COMUNICAZIONE

Scheda descrittiva del corso

Progettazione dell'offerta basata sul Q.R.S.P. (Quadro Regionale degli Standard Professionali)
aggiornato con decreto della Regione Lombardia n. 6490 del 30/07/2015
Profilo Professionale Servizi per la Persona – Area Comune

Per comprendere il rapporto tra risultati commerciali, organizzazione e stili di vendita è necessario focalizzare l'attenzione sull'importanza di una corretta impostazione delle relazioni con i propri clienti; per migliorare le capacità di comunicazione e ascolto, sviluppando la consapevolezza sui propri punti di forza e di debolezza del proprio modo di impostare le relazioni-trattative in modo da trasformare i punti di debolezza in piani di azione.

Obiettivi del corso: acquisire le competenze specifiche nel campo commerciale e per promuoversi nei rapporti interpersonali.

Contenuti: i Valori aziendali. La Mission. La Vision. Definizione ottimale Obiettivi (metodo Pepsi Pre Smart), delle priorità e la via per avere successo (metodo T.O.T.E.). Il rapporto tra collaboratori. Le tecniche di vendita. Chi è il Cliente (tipologie di Clienti, metamodelli comportamentali) e cosa chiede. La preparazione all'incontro con il Cliente. L'incontro con il Cliente: tecniche di ascolto attivo e linguaggio di precisione. La gestione delle obiezioni (e in particolare l'obiezione sul prezzo). Chiusura della trattativa. Gestire le aspettative dei Clienti. Gestione nel post-vendita. Competenza tecnica. Capacità di organizzazione, programmazione e flessibilità. Basi di time-management). Gestione delle emozioni e dello stress. Auto motivazione, spirito di iniziativa e costanza. Mercato potenziale. Gestione del portafoglio Clienti. Report commerciali e statistiche di vendita. La classificazione dei Clienti.

Attestato: è prevista una verifica scritta finale. Al termine del corso verrà rilasciato un **attestato regionale** con le competenze acquisite.

Dispense: fornite dall'Associazione in formato digitale tramite la piattaforma dell'Associazione.

Durata del corso: 20 ore (un incontro settimanale di 4 ore per 5 settimane).

Orario: diurno. Lunedì mattina dalle 09.00 alle 13.00 o venerdì pomeriggio dalle 14.00 alle 18.00

Sede del corso: Associazione Paolo Maruti Onlus, vicolo Santa Marta 9 – Saronno (10 minuti a piedi dalla Stazione ferroviaria Trenord - Saronno è in provincia di Varese, al confine con le province di Milano città metropolitana, Como e Monza Brianza).

Come accedere al corso: versando il contributo a copertura delle spese richiesto, oppure **gratuitamente** tramite il progetto Dote Unica Lavoro Por- Fse 2014/2016 finanziato dalla Regione Lombardia con iscrizione tramite i centri accreditati al lavoro (Centri per l'impiego e agenzie interinali) se si possiedono i requisiti richiesti.

Requisiti di ammissione ai corsi

- Buona padronanza della lingua italiana
- Tessera sanitaria con codice fiscale e documento di identità in corso di validità
- Indirizzo e-mail con possibilità di accesso in tempo utile

Avvio: al raggiungimento di almeno 6 iscrizioni effettive.

Numero massimo di allievi per corso: 15

Saronno, 19 aprile 2017

Sede legale:
Vicolo Santa Marta, 9
Scuola e segreteria:
Vicolo Santa Marta, 9
21047 Saronno (VA)

P. IVA 00698010121
Fax: 02 96707884
Tel: 02 9603249
E-Mail: info@associazionemaruti.it
www.associazionemaruti.it

Esente da IVA – DPR 633 del 26/10/1972 – art. 10 punto 20
Banca d'appoggio: Banca Prossima SPA. – Filiale di Milano
c/c 3850 – ABI 03359 – CAB 01600 -
IBAN IT49X0335901600100000003850