MASONIconsulting
CONSULENZA - FORMAZIONE

ISO 9001 BUREAU VERITAS Certification

Sistema certificato
ISO 29990 ed.2010

CIRCOLARE INFORMATIVA N. 43-15

Corso di Formazione

OLTRE LE "TECNICHE" DI VENDITA: L'ORIENTAMENTO ALLE "PERSONE"



Il volo dell'aquila o l'orizzonte del topo?

Vi informiamo che nel mese di **Maggio 2015** si svolgeranno **due giornate formative** rivolte ad aziende, professionisti ed individui singoli che si pongono l'obiettivo di valorizzare, orientare e potenziare la propria efficacia professionale e crescita personale.

Premessa

Sono definitivamente tramontati i tempi delle "tecniche di vendita" intese come arte della manipolazione. Il buon senso prima , la preparazione dei clienti dopo e la crisi economica infine, hanno fatto pulizia delle ultime scorie e resistenze. La "vendita" è una cosa seria e va condotta con professionalità e trasparenza. Il cliente è una PERSONA che cerca altre PERSONE di cui fidarsi. "Saper vendere", dunque, non è altro che la capacità di sapersi rapportare con l'altro; c'è bisogno di preparazione sui prodotti/servizi che si propongono ma anche di sintonia emotiva nei riguardi del cliente. Non basta "vendere" è necessario anche aver voglia di incontrare persone e fare in modo che ci rimangano vicine. Le abilità decisive sono dunque quelle relazionali: l'ascolto, l'empatia, la versatilità, l'assertività … . venditori si diventa!

DESTINATARI:

- Agenti, venditori e consulenti/professionisti di qualsiasi settore (anche con esperienza minima)
- Responsabili di reti di vendita
- Responsabili e addetti agli uffici marketing
- Piccoli e medi imprenditori

DURATA: 2gg full time

ORARIO: 9.00 -17.30

DATA: 27-28 Maggio 2015

PRINCIPALI CONTENUTI:

- Rispondere alle esigenze del mercato in un'ottica di orientamento al cliente e di marketing
- Organizzazione del proprio e altrui lavoro
- Caratteristiche / vantaggi del prodotto/servizio (costruzione delle "schede prodotto")
- I 5 scalini per alzare il tiro: automotivazione, empatia, versatilità, assertività; preparazione tecnica
- Le 5 fasi del processo di vendita: contatto, scoperta, scelta, presentazione, conclusione

RISULTATI ATTESI:

I partecipanti, a conclusione del corso:

- saranno consapevoli che le varie abilità del "venditore/consulente" possono essere rinforzate attraverso un percorso di crescita e di allenamenti mirati
- acquisiranno strumenti specifici per ogni fase del processo di vendita, aumentando da subito la propria efficacia persuasiva

Masoni Consulting, grazie alla partnership con Cabel Ricerca e Formazione, mette a disposizione un team di professionisti di alto profilo che integrano le proprie competenze e intrecciano le proprie esperienze professionali per supportare l'evoluzione delle persone e la crescita delle imprese.



DOCENTE: Dott. Mauro Mauruzj

Laureato in filosofia. Counselor olistico, Docente e membro del Comitato Scientifico Anidra European Academy *(Docente Tecnico del Benessere in Counseling Olistico / R.D. 14.115 ASI DBN DOS)* . Consulente aziendale e formatore dal 1987. Dopo 10 anni di esperienza in una società del settore bancario, fonda, insieme a Stefano Gentili, la Master Wheel Associati, società specializzata in formazione aziendale per lo sviluppo delle competenze personali e professionali. Dal 2005 è anche consulente Cabel Holding, società di servizi dedicati ad un network di banche del territorio toscano e nazionale. Ha condotto progetti di formazione manageriale e commerciale per le principali imprese multinazionali ed italiane dei più svariati settori quali quello farmaceutico, bancario, informatico, terziario avanzato, trasporti. La sua impostazione metodologica e contenutistica si fonda su una convinzione di fondo: la formazione non serve a cambiare le persone ma solo a stimolare decisioni intorno a se stessi. Docenti e discenti sono gruppi umani lungo un percorso. È durante questa camminata che si scambiano emozioni e pensieri e avvengono cose che meritano di essere capite. Ha partecipato come progettista e docente a diversi Master post universitari su tematiche legate alla comunicazione, al marketing, ai comportamenti organizzativi e alla formazione.

QUOTA DI PARTECIPAZIONE per i 2gg di corso: 550,0 euro + IVA

SEDE: Aule di Formazione Masoni Consulting srl – Via di Pelle, 44 – Santa Croce S/A (PI)

L'iscrizione potrà essere effettuata mediante restituzione diretta del Coupon di seguito allegato, debitamente compilato e sottoscritto, o per invio a mezzo Fax al numero ***0571/381792.***

MASONIconsulting
CONSULENZA - FORMAZIONE

ISO 9001 BUREAU VERITAS Certification

ACCREDIA L'ENTE DI ACCREDITAMENTO

ICB-QUALITY

Sistema certificato
ISO 29990 ed.2010

Corso di Formazione

OLTRE LE "TECNICHE" DI VENDITA:

L'ORIENTAMENTO ALLE "PERSONE"

Scheda di Iscrizione

Nome e cognome:

Azienda ***(ragione sociale, sede, recapito tel.):***

E-Mail:

P.IVA **C.Fisc.**

MODALITÀ DI PAGAMENTO: quota di iscrizione da versare ***contestualmente all'adesione e comunque entro e non oltre la prima data di avvio del corso*** tramite rimessa diretta o bonifico bancario alla Cassa di Risparmio di Firenze - Agenzia di Fucecchio

Codice IBAN: IT 79 Y 06160 37870 100000001037

RINUNCE: in caso di eventuali rinunce, non pervenuteci per iscritto almeno sette giorni prima dell'inizio del corso, ***sarà trattenuto il 50%*** della quota di iscrizione e sarà inviato, su richiesta, il materiale didattico. Ci riserviamo la facoltà di annullare l'iniziativa o di modificarne i programmi, dandone tempestiva comunicazione agli aderenti.

Si informa che ai sensi del D.lgs. 196/2003, i dati personali saranno trattati ed utilizzati unicamente nell'ambito del normale censimento delle Aziende e relativo personale, per finalità strettamente connesse alla gestione del corso stesso ed eventuali comunicazione agli organi competenti. Firmando la presente informativa, si dà il consenso al trattamento dei dati da parte della Masoni Consulting S.r.l. ai fini del buon espletamento del corso.

Data _____ Timbro e firma _____