SALES MASTER

PERCORSO INTENSIVO IN 6 SESSIONI PER LA FORMAZIONE PROFESSIONALE AL MARKETING, ALLE VENDITE E ALLA NEGOZIAZIONE NEL MONDO 4.0

Le giornate si svolgeranno di Venerdì dalle ore 9.00 alle ore 13.30 nelle seguenti date:

- 6 Marzo 2020
- 27 Marzo 2020
- 17 Aprile 2020
- 8 Maggio 2020
- 5 Giugno 2020
- 26 Giugno 2020

ADICO ACCADEMIA

DESTINATARI

- **COMMERCIALI DI AZIENDE, BANCHE E SOCIETÀ DI CONSULENZA**
- **NEODIPLOMATI E NEOLAUREATI INTERESSATI AD ACQUISIRE UNA SPECIALIZZAZIONE NELL'AREA COMMERCIALE**
- **GIOVANI MANAGER E GIOVANI PROFESSIONISTI CHE DESIDERANO ACQUISIRE ABILITÀ DI VENDITA E NEGOZIAZIONE**

ATTESTATO DI PARTECIPAZIONE
e-Coaching quotidiano via mail

Per iscrizioni e maggiori dettagli sul programma:

www.adico.it | info@adico.it | 02 670 4080

OBIETTIVI DEL PERCORSO

METODOLOGIA CONSOLIDATA E INNOVATIVA

IL SALES MASTER *è* ***un percorso di alta formazione esperienziale*** *pensato, ideato e progettato* ***da formatori con esperienza ventennale nel mondo delle vendite****.*
Sono state selezionate le tematiche più efficaci per ***fornire le conoscenze, le competenze e le abilità strategiche essenziali per la carriera commerciale in tutti i contesti aziendali, attuali e futuri****: la comunicazione strategica e persuasiva, le tecniche di vendita e negoziazione relazionale, la vendita strategica nel digitale, gli aspetti e impatti generazionali. Al percorso in aula si affianca un* ***percorso di e-coaching quotidiano*** *al fine di affinare le abilità acquisite e mettere in pratica da subito quando appreso.*
Una formazione essenziale e innovativa per figure ***commerciali professionali*** *per la* ***gestione di portafogli*** *esistenti o di* ***ricerca nuovi clienti.***

PROGRAMMA

- Comunicazione strategica per la vendita e abilità negoziali essenziali,
- Il DNA delle Vendite: vendere in modo efficace, etico e strategico,
- Il Digitale per vendere di più e meglio,
- Customer focus: incrementare i punti di osservazione per conoscere meglio un cliente in continua trasformazione,
- Il linguaggio segreto per la vendita di successo,
- Neuroselling e i Principi universali di persuasione.

MATERIALE DIDATTICO

- Verranno fornite le dispense in formato elettronico delle slide di contenuto delle sessioni alla conclusione delle giornate.

MASTER TRAINERS



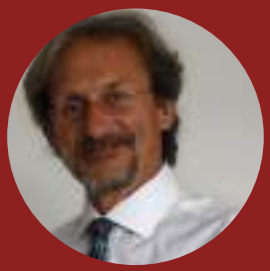
M.GRAZIA GASPARONI

Manager of education di Logotel SpA
Senior trainer, Coach, Counselor



MAURO LUPI

Strategy Director
DigitalBreak



GIANLUIGI OLIVARI

Sales Master Trainer & Coach



ELEONORA SALADINO

Psicologa Positiva esperta in
Tecniche di vendita e negoziazione

1° Giornata 06/03/2020 | Comunicazione strategica per la vendita e abilità negoziali essenziali.

Alla base di ogni vendita vi è l'abilità di comunicare in modo efficace per costruire la relazione personale che conduce al con-vincere di successo.

Cosa imparerai:

- Le basi fondamentali della costruzione di relazioni basate sulla fiducia
- Le abilità psicologiche e linguistiche del venditore efficace e persuasivo
- Le tecniche e le strategie di gestione delle emozioni in ambito commerciale.

Contenuto:

- Intelligenza emotiva e vendita
- Percezione dei punti di vista propri e altrui
- Individuazione valori di base, propri e dei clienti



Eleonora Saladino

Psicologa Positiva Organizzativa Economista, Docente di Negoziazione e Tecniche di vendita e Neuroselling.

Il DNA delle Vendite: vendere in modo efficace, etico e strategico. | 2° Giornata 27/03/2020

Vendere di più, meglio e sempre con la negoziazione collaborativa di Harvard per un successo a crescita costante.



Eleonora Saladino

Psicologa Positiva Organizzativa Economista, Docente di Negoziazione e Tecniche di vendita e Neuroselling.

Cosa imparerai:

- Le fasi fondamentali di ogni processo di acquisto e vendita
- Le abilità psicologiche, emotive e commerciali del venditore di successo
- Le tecniche e le strategie di vendita adatte ad ogni fase negoziale.

Contenuto:

- Atteggiamento di vendita vincente
- Descrizione di tutte le fasi di vendita
- Funzionalità e obiettivi di ogni fase di vendita
- I principi universali della persuasione

3° Giornata 17/04/2020 | Il Digitale per vendere di più e meglio

Internet e le tecnologie digitali hanno modificato le relazioni interpersonali e quindi anche le relazioni commerciali. Per cogliere le opportunità del digitale occorre aggiornare le strategie di vendita ed il modo di valorizzare il ruolo del venditore, usando tecniche moderne e consapevoli dei nuovi strumenti digitali.

Cosa imparerai:

- Come il digital ha cambiato le relazioni interpersonali (comprese quelle di business)
- Digital mindset: atteggiamenti e competenze per cogliere le opportunità del digitale nelle vendite
- Personal branding: l'identità digitale individuale come asset per le vendite
- Digital governance: accorgimenti e tecniche per prevenire potenziali criticità (danni alla reputazione, sicurezza, ecc.)
- Svilupperai comprensione delle nuove dinamiche di relazioni professionali per via del digitale
- Attualizzare i fondamentali della vendita in funzione degli strumenti e delle opportunità del digitale
- Sfruttare i canali digitali per aumentare visibilità, contatti e vendite

Contenuto:

- Scenario digital riguardo le relazioni interpersonali
- Digital mindset
- Personal branding
- Digital governance



Mauro Lupi

Con oltre 30 anni di esperienza nell'ambito dell'ICT, è ritenuto uno dei maggiori esperti di comunicazione online in Italia.

Customer focus: incrementare i punti di osservazione per conoscere meglio un cliente in continua trasformazione | 4° Giornata 08/05/2020

La sessione vedrà alternarsi learning pill e mini lab per facilitare connessioni dirette con la propria realtà lavorativa e favorire l'applicazione di nuovi comportamenti.



Maria Grazia Gasparoni

E' responsabile dell'area Education di Logotel. Coordina e anima i team che progettano e facilitano learning experience fisiche e digitali, progetti di change management ed eventi collaborativi.

Cosa imparerai:

- Imparerai ad applicare nuove modalità di lettura e mappatura cliente.
- Comprendere l'impatto della trasformazione digitale sui comportamenti d'acquisto,
- Riconoscere i driver che guidano le decisioni dei clienti appartenenti a 5 diverse generazioni,
- Progettare la generazione di valore della vendita applicando le diverse dimensioni del servizio.

Contenuto:

- Customer focus map: la capacità di comprendere l'altro.
- Convinzioni e comportamenti: un legame da comprendere per sbloccare le resistenze.
- Generation map: comprendere i driver delle diverse generazioni per orientare il cliente nelle sue scelte e vendere valore in modo situazionale.

5° Giornata 05/06/2020 | Il linguaggio segreto per la vendita di successo

Il linguaggio è una degli aspetti di cui è fondamentale tenere conto per ottenere il successo nella vendita, insieme approfondiremo l'argomento per una comunicazione efficace.

Cosa imparerai:

- L'utilizzo del linguaggio di vendita e della comunicazione verbale

Contenuto:

- Imparerai il potere evocativo ed influenzante del linguaggio
- I pattern verbali maggiormente efficaci per ogni fase del processo di vendita e le tecniche di influenzamento diretto
- I termini maggiormente persuasivi e quelli che ostacolano la positiva conclusione della sales call
- Le domande del successo per vendere
- Svilupperai la capacità di scegliere i termini più adatti per l'interlocutore che hai di fronte
- L'abilità di utilizzare le domande in modo conversazionale



Gianluigi Olivari

Nel corso degli ultimi anni ha effettuato interventi formativi soprattutto presso multinazionali nei settori alimentare, alte tecnologie e servizi.

Neuroselling e Principi universali | 6° Giornata 26/06/2020

Come vendere di più e meglio con le strategie mentali utilizzate nel Neuromarketing per persuadere in modo efficace e duraturo.



Eleonora Saladino

Psicologa Positiva Organizzativa, Economista, Docente di Negoziazione e Tecniche di vendita e Neuroselling.

Cosa imparerai:

- I principi universali della persuasione efficace di Robert Cialdini
- I meccanismi mentali di base delle scelte di acquisto
- Le abilità fondamentali per vendere in modo persuasivo ed etico

Contenuto:

- Modelli mentali in azione nelle decisioni acquisto.
- BIAS cognitivi e le scorciatoie di pensiero
- I principi universali della persuasione

ADICO ACCADEMIA

la Scuola di Formazione ADICO, che da più di 10 anni organizza corsi e Master tenuti da docenti di alto profilo con un bagaglio culturale basato su esperienze universitarie e professionali acquisite sul campo all'interno di importanti Aziende italiane e/o multinazionali.

I corsi di ACCADEMIA ADICO offrono una formazione concreta, ideale per chi non vuole lasciarsi sfuggire l'occasione di apprendere e approfondire le tematiche oggi richieste dalle Aziende.

Accademia Adico non è una semplice "Scuola di Formazione" ma un vero e proprio "luogo d'incontro tra professionisti del marketing e delle vendite" dove confrontarsi sulle soluzioni strategiche e innovative che il mercato oggi richiede.

ADICO VISION & NETWORK

ADICO fondata nel 1964, con una lunga esperienza di lavoro associativo riunisce tutte le figure professionali che si occupano di vendite e di marketing .

ADICO è il luogo ideale dove, accrescere le proprie competenze professionali, trovare soluzioni e strategie innovative per la propria Azienda, confrontarsi con testimonial ed esperti di settore e fare networking tra Soci.

Mission ADICO:

"Favorire la crescita professionale ed intellettuale dei propri Soci"

Il SALES MASTER si terrà presso Logotel - via G. Ventura 15, Milano

Early Booking
entro 15 febbraio 2020

Costo di partecipazione per la prima Edizione del Sales Master:

690 euro + iva per i Soci ADICO
990 euro + iva per i non Soci ADICO

Dopo il 15 febbraio 2020

750 euro + iva per i Soci ADICO
1050 euro + iva per i non Soci ADICO

Per partecipazioni multiple quotazione agevolata

Le Aziende possono finanziare il SALES MASTER con le risorse dei Fondi Interprofessionali. Interform, Azienda nostra Partner, si occuperà della verifica di accessibilità al finanziamento e di tutta la parte gestionale ed amministrativa.

www.adico.it - info@adico.it - tel. 02 670 4080