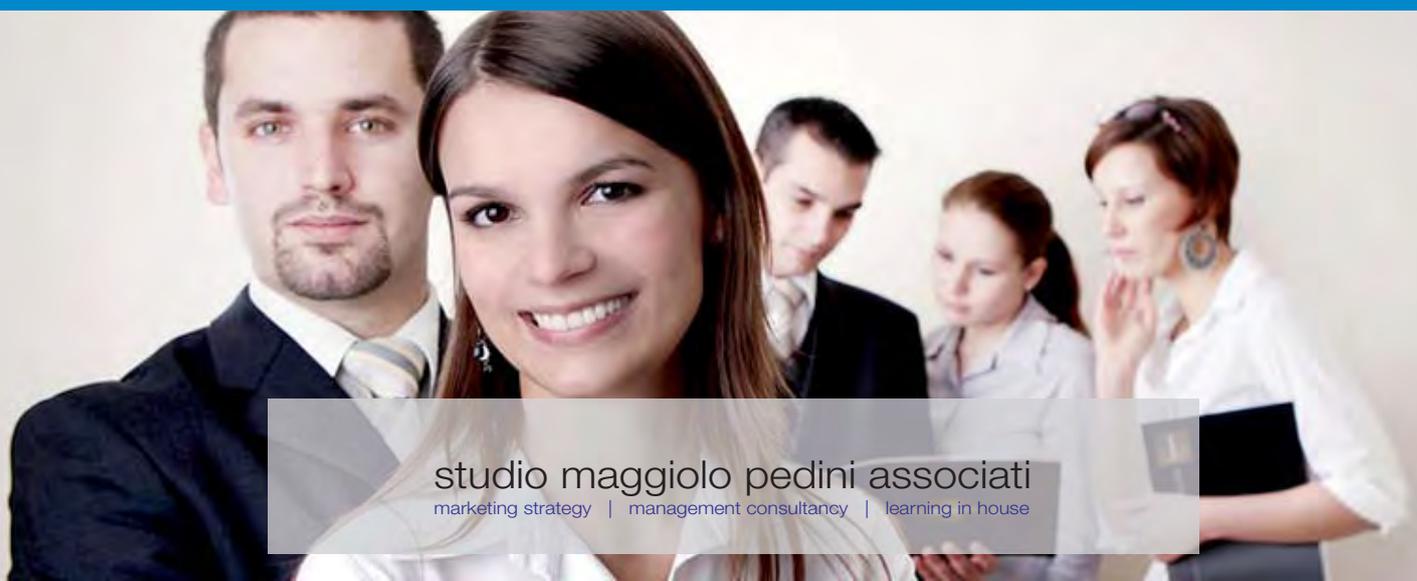


# ECCELLENZA NELLA VENDITA

programma  
formazione

# 2017

 Padova e Rovigo  
**USARCIARA**



studio maggiolo pedini associati  
marketing strategy | management consultancy | learning in house



## ECCELLENZA NELLA VENDITA

**ECCELLENZA NELLA VENDITA** è il nuovo modo di pensare la formazione che USARCI PD RO propone ai suoi associati; una serie di moduli formativi concentrati nel tempo ma dai forti contenuti professionali, studiati appositamente per soddisfare sia le esigenze di aggiornamento degli agenti con maggiore esperienza «sul campo», sia le necessità di approfondire le competenze entry level dei giovani che hanno iniziato da poco il mestiere del venditore.

I diversi moduli sono stati progettati per creare un percorso formativo che ogni venditore può costruire in base alle proprie necessità, scegliendo i corsi che maggiormente ritiene adatti allo sviluppo modulare delle proprie competenze.

Il progetto **ECCELLENZA NELLA VENDITA** è stato realizzato con la collaborazione dello STUDIO MAGGIOLO PEDINI ASSOCIATI e i partecipanti possono ottenere il contributo ENASARCO 2017 alla formazione, che prevede un rimborso del 50% dei costi sostenuti sino ad un massimo di 1.000€/anno.

Per maggiori informazioni, per consultare il calendario di programmazione dei corsi e per approfondire le modalità per ottenere il contributo, consultare il sito [www.usarci-pd-ro.it](http://www.usarci-pd-ro.it)

## Leggere il linguaggio del corpo per capire chi ci sta di fronte

---

Ogni gesto, postura ed espressione che si manifesta durante un dialogo fra due persone ha spesso un significato preciso e, conoscerlo, serve ad intuire quelle che potrebbero essere le intenzioni del nostro cliente e le sue emozioni verso di noi.

---

- la comunicazione non verbale
  - i comportamenti del potere
  - le espressioni del viso e il loro significato
  - i rapporti tra parole e gesti
  - capire i pensieri nascosti dell'altro
  - scoprire intenzioni ed emozioni
- 

**prima edizione 13-15 giugno**  
**seconda edizione 11-18 ottobre**  
**14.30 | 18.30**

**sala corsi USARCI PD - RO**

**docente**  
**Daniele Maggiolo**  
**senior management consultant**



## CONCLUDERE POSITIVAMENTE UNA VENDITA IN MODO WIN-WIN

---

Prepararsi per creare le condizioni che portino ad una chiusura positiva della vendita in una logica WIN-WIN: Vinco - Vinci. Imparare ad argomentare per fare in modo che sia il cliente a volere comperare da voi.

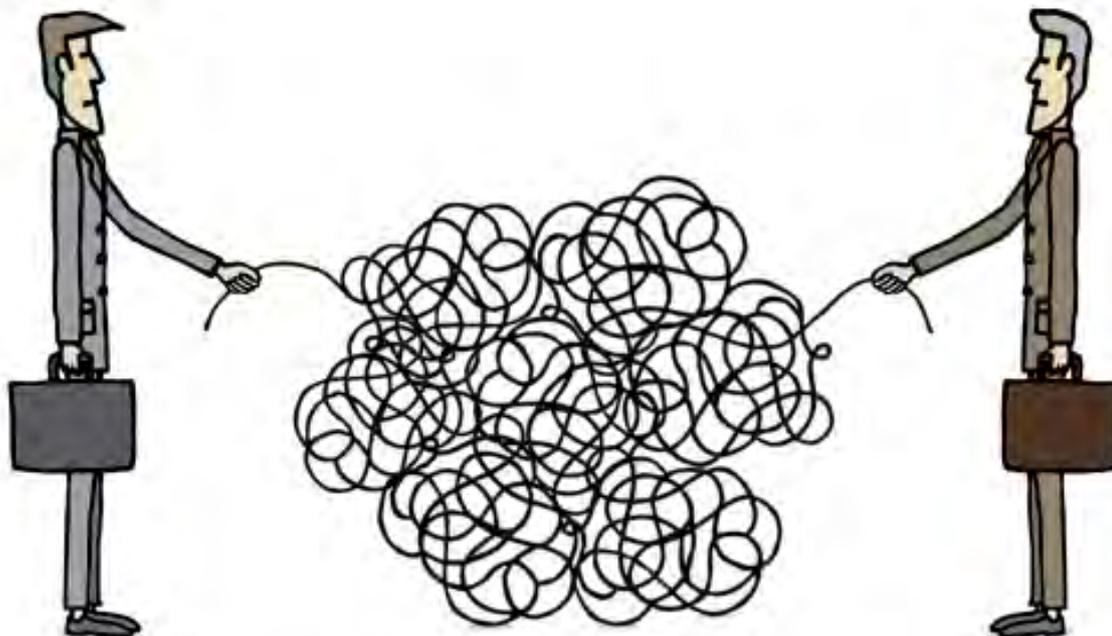
---

- l'ascolto attivo - verificare la comprensione e gestire i malintesi - riepilogare e condividere - gestire al meglio il proprio linguaggio corporeo
  - definire gli obiettivi: minimo e massimo ottenibile e concedibile
  - differenti modalità per differenti personalità: tempi, parole, comportamenti
- 

**06 - 13 novembre**  
**14.30 | 18.30**

**sala corsi USARCI PD - RO**

**docente**  
**Daniele Maggiolo**  
**senior management consultant**



# EMAIL MARKETING: non rivolgersi al target, ma alle persone

Il corso permette di saper di utilizzare in maniera proficua ed efficiente l'email marketing per la comunicazione aziendale, impostare una campagna di email marketing, scegliere tra i vari strumenti a disposizione, valutare i risultati.

- Mailing list: l'asset aziendale più importante da possedere
- Newsletter: non farti dimenticare dai tuoi clienti
- Landing Page: genera contatti automatici per alimentare la mailing list
- Copywriting: tecniche di scrittura persuasiva per le tue mail

**25 - 28 settembre**  
**14.30 | 18.30**

**sala corsi USARCI PD - RO**

**docente**  
**Daniele Maggiolo**  
**senior management consultant**

**EMAIL**  
**MARKETING**



# GESTIRE LE OBIEZIONI DEI CLIENTI PER CONCLUDERE PIU' VENDITE

---

Le obiezioni sono utili e un preciso sintomo di interesse. Le vendite concluse con successo incontrano durante il percorso il doppio delle obiezioni che si registrano nei processi di vendita che si chiudono negativamente.

---

gestire le obiezioni dei clienti

- accettare delle obiezioni
  - analisi delle obiezioni
  - superamento delle obiezioni
  - analisi dei segnali di disponibilità all'acquisto
- 

**prima edizione 11 - 12 luglio**  
**seconda edizione 15 - 22 ottobre**  
**terza edizione 15 - 16 novembre**  
**14.30 | 18.30**

**sala corsi USARCI PD - RO**

**docente**

**Daniele Maggiolo**  
**senior management consultant**



## LA GESTIONE DEI RECLAMI E DELLE LAMENTATELE

---

Un cliente soddisfatto è un cliente che ordina e paga e spesso trascurare la lamentela di un cliente significa perdere la sua fiducia e rovinare il rapporto.

---

- La base del reclamo
- Gestione dei reclami come opportunità
- La gestione del cliente che reclama come momento di risoluzione del problema per migliorare l'immagine della azienda
- Tecniche per la gestione dei reclami

---

**3 - 4 luglio**  
**14.30 | 18.30**

**sala corsi USARCI PD - RO**

**docente**  
**Daniele Maggiolo**  
**senior management consultant**



## GESTIONE DELLA RETE VENDITA: ORGANIZZAZIONE E MOTIVAZIONE

---

Come ottenere il meglio dai propri venditori, con l'organizzazione, l'affiancamento, la motivazione e la formazione.

---

- Affiancamento dei venditori: principi ed elementi operativi
- Le dieci fasi dell'affiancamento efficace
- Formare sul campo per aiutare il venditore a crescere
- Gestire la motivazione dei venditori
- Comunicazione e leadership
- Formare in azienda:
- Valutazione delle necessità formative

---

**10 luglio**  
**14.30 | 18.30**

**sala corsi USARCI PD - RO**

**docente**  
**Daniele Maggiolo**  
**senior management consultant**



## SOFTWARE OPEN SOURCE PER LE VENDITE E IL MARKETING

---

In questi ultimi anni il mondo del software è radicalmente cambiato ed offre moltissimi programmi nella formulazione OPEN SOURCE (sorgente aperto) o FREE (di libero utilizzo senza licenza), utili per il marketing e le vendite.

Saranno presentati diversi programmi utili per il marketing online (sviluppo siti web, newsletter, web analysis,...) e offline (programmi dedicati alla analisi dei dati, archiviazione delle informazioni, gestione dei contatti,...), le vendite e la gestione aziendale.

---

**19 luglio**  
**14.30 | 18.30**

**sala corsi USARCI PD - RO**

**docente**  
**Daniele Maggiolo**  
**senior management consultant**



## SISTEMA C.R.M. CON PROGRAMMA OPEN SOURCE V-TIGER

Come gestire i dati e le informazioni di marketing e commerciali e automatizzare i processi commerciali con il software gratuito V-TIGER.

- **C.R.M. indispensabile strumento di marketing**
- **Fasi operative, processi e costi per avviare un sistema C.R.M.**
- **Analisi dei più comuni errori del progetto**
- **Elementi principali di V-TIGER il più usato programma gratuito per implementare un sistema C.R.M.**

21 - 24 luglio  
14.30 | 18.30

sala corsi USARCI PD - RO

**docente**  
**Daniele Maggiolo**  
senior management consultant



## P.N.L. nella vendita per capire chi ci sta di fronte

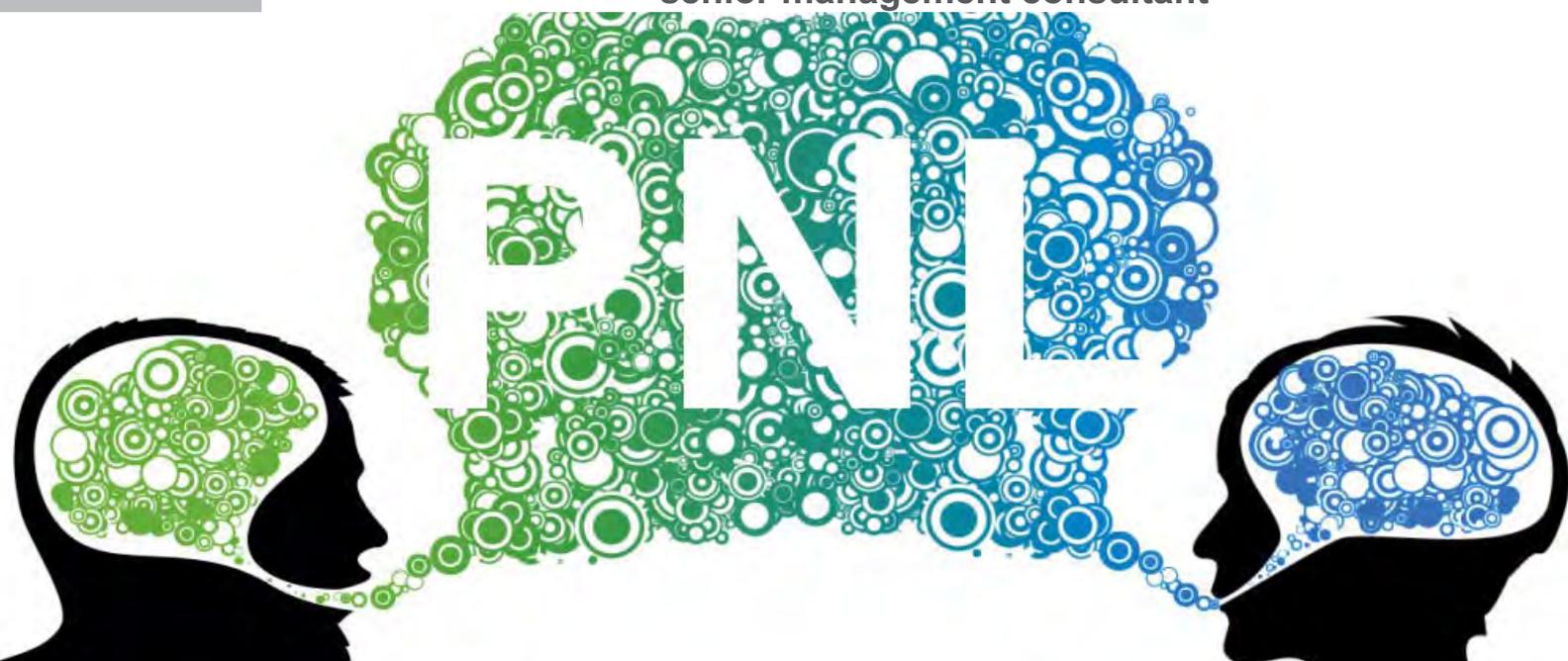
La PNL aiuta i venditori perché pone al centro dell'azione di vendita non solo il prodotto, ma il rapporto tra persone composto da comunicazione, piccoli gesti e di segnali che rende più facile per il venditore capire e farsi capire.

- i nostri sensi e i sistemi rappresentazionali
- Capire noi stessi e gli altri
- Osservare per capire e comprensione degli stati emotivi
- Costruire le relazioni e scoprire come pensa il cliente
- I sistemi rappresentazionali nel processo d'acquisto

**prima edizione 20 -22 giugno**  
**seconda edizione 26 - 27 ottobre**  
**14.30 | 18.30**

**sala corsi USARCI PD - RO**

**docente**  
**Daniele Maggiolo**  
**senior management consultant**



## Metodi e tecniche per rendere un testo semplice e per farsi capire

---

Apprendere un metodo per scrivere messaggi chiari, comprensibili e che attraggono l'attenzione. Individuare modalità di definizione degli obiettivi della comunicazione e usare gli strumenti giusti nel modo corretto.

---

- Costruire il proprio messaggio: scopo, oggetto, idee, strumenti
  - Consigli pratici per essere concisi, attrattivi, mettere in evidenza i diversi vantaggi, scegliere la parola giusta e le espressioni forti
  - Consigli pratici e idee per facilitare la lettura, attirare l'attenzione, rendere vivo il testo
- 

**27 - 29 giugno**  
**14.30 | 18.30**

**sala corsi USARCI PD - RO**

**docente**  
**Daniele Maggiolo**  
**senior management consultant**



## Il venditore nel processo del sollecito e recupero dei crediti commerciali

---

Il seminario ha l'obiettivo di fornire al venditore, la conoscenza delle più efficaci tecniche di negoziazione da impiegare durante le azioni di sollecito dei crediti commerciali.

---

- I principi della contrattazione
  - Come ci si comporta in un negoziato
  - Il processo di negoziazione
    - 1° stadio: la preparazione
    - 2° stadio: l'apertura
    - 3° stadio: la contrattazione
  - Le tattiche
  - La chiusura
- 

**5 - 6 settembre**  
**14.30 | 18.30**

**sala corsi USARCI PD - RO**

**docente**  
**Daniele Maggiolo**  
**senior management consultant**



## STILI COMPORTAMENTALI DEI CLIENTI: riconoscerli e gestirli

---

Ogni cliente appartiene ad una certa tipologia psicologica: quando riusciamo ad individuarla diventa più facile motivarlo: dicendo, facendo e sottolineando le cose giuste e usare le giuste leve per una vendita efficace e di successo.

---

- come riconoscere e affrontare i 12 caratteri fondamentali dei clienti (indeciso, impacciato, distratto, chiacchierone, silenzioso, riflessivo, insofferente, autoritario, antipatico, affabile, affarista, presuntuoso)
- 

**prima edizione 6 - 7 luglio**  
**seconda edizione 2 - 9 ottobre**  
**terza edizione 20 - 22 novembre**  
**14.30 | 18.30**

**sala corsi USARCI PD - RO**

**docente**  
**Daniele Maggiolo**  
**senior management consultant**



# LA VENDITA EMOZIONALE: NON VENDERE MA FARSI COMPERARE

Il corso presenta un nuovo punto di vista della azione di vendita: costruire un rapporto uomo-cliente/uomo-venditore, che permetta a quest'ultimo di farsi accettare come persona (rapporto fiduciario), come professionista (per capire il problema e proporre la soluzione) e alla fine come venditore (per concludere la fase contrattuale).

- Panoramica di caratteri dei clienti
- Analisi ed approfondimento dei componenti fondamentali della vendita
- I tempi della azione di vendita
- Gestire le obiezioni
- Vendere i benefici del prodotto

**prima edizione 13 - 14 - 17 luglio**  
**seconda edizione 13 - 20 - 23 settembre**  
**14.30 | 18.30**

**sala corsi USARCI PD - RO**

**docente**  
**Daniele Maggiolo**  
**senior management consultant**





galleria Roma, 9 | 35020 | Albignasego | PD  
T. 049.710929 | F. 049.712705  
info@usarci-pd-ro.it | www.usarci-pd-ro.it