

## Tecniche di incremento di vendite

*Quando c'è vento possiamo utilizzare le nostre energie per costruire muri per ripararci o per erigere mulini a vento per macinare più grano*

L'obiettivo generale del corso è intraprendere un percorso condiviso di successo per organizzare una moderna rete vendita aziendale in grado di affrontare efficacemente le sfide del mercato attuale, basato sulle evidenze scientifico-sperimentali emerse dalla migliore ricerca accademica e da esperienze di successo in numerose aziende.

Il progetto, nel suo insieme, si propone di:

- Far apprendere e sviluppare un sistema organico per l'individuazione, misurazione e modificazione dei comportamenti che sono alla base dei risultati e delle decisioni di acquisto, a partire dai processi di management già in atto
- Far apprendere i principi teorici e istituire un processo di osservazione formale dei comportamenti e un processo di feedback e riconoscimenti, coinvolgendo tutti i responsabili della gestione di risorse e gli addetti nei diversi comparti dell'azienda

## Destinatari

- Dirigenti dell'azienda, inclusi i responsabili (in particolare vendita e produzione), capi area vendite, e per le parti più tecniche agenti commerciali e addetti alle vendite
- Altre figure dell'azienda potranno essere coinvolte nella formazione, soprattutto per quanto concerne la gestione del rapporto con il cliente nelle diverse occasioni (telefono, gestione reclami, eventi congressuali, corsi, mostre, fiere, presentazioni di prodotti, ecc.)

## Metodo didattico e frequenza ai corsi

Il corso di formazione sulle tecniche di incremento delle vendite effettuato in aula ha una durata di 24 ore.

Per un percorso completo di supporto all'azienda nella creazione e gestione di una moderna rete di vendita, i docenti sono disponibili per incontri di affiancamento personalizzato presso l'azienda.

La metodologia didattica è interattiva, studiata per coinvolgere i partecipanti e favorire la discussione di casi pratici. Saranno quindi adottate metodologie improntate sulla teoria dell'apprendimento degli adulti come:

- Lezione esemplificativa e interattiva
- Discussione di casi personali
- Lavori di gruppo
- Esercitazioni

## Docenti

La direzione del corso è affidata al prof. Fabio Tosolin, presidente dell'Associazione Scientifica AARBA, psicologo del lavoro, docente di Psicologia del Lavoro in ambito accademico e principale esperto italiano di Organizational Behavior Management.

Altri docenti del corso saranno la dott.ssa Maria Gatti e il dott. Alessandro Valdina, esperti in Performance Management, applicata in particolare modo alle vendite.

## Segreteria scientifico-didattica

AARBA  
tel. 02/40047947  
e-mail: [segreteria@aarba.it](mailto:segreteria@aarba.it)

## Sede del corso e segreteria organizzativa

Centro formazione di SIS Consulting snc,  
Via dell'Artigianato, 55  
Santa Giustina in Colle (PD)  
tel. 0495747939 – cell. 3394701888, 3407956805  
e-mail: [info@sisconsulting.it](mailto:info@sisconsulting.it)

# Percorso formativo su Performance Management e Tecniche di incremento delle vendite



*“Quando c'è vento  
possiamo utilizzare le nostre energie  
per costruire muri che ci riparino  
o per erigere mulini a vento  
per macinare più grano”*

## Programma e Calendario

### PRIMA SESSIONE - ASSESSMENT

(OPZIONALE, con costo aggiuntivo)

2 giornate, da definire con l'azienda richiedente

#### Analisi documentale e dell'organizzazione aziendale

- Analisi dell'organizzazione aziendale e, nello specifico, della rete vendita
- Individuazione della performance aziendale necessaria al raggiungimento degli obiettivi

#### Affiancamento in campo

- Valutazione delle abilità che il venditore deve possedere per operare nel rapporto con il cliente
- Individuazione dei comportamenti verbali inadeguati o carenti, alla base di incomprensioni, reclami e inefficienze

#### Reporting in azienda dell'assessment

- Incontro con l'azienda per analizzare i punti di forza e di debolezza raccolti
- Definizione di un percorso formativo personalizzato

### SECONDA SESSIONE - FORMAZIONE SULLE TECNICHE DI GESTIONE DEI COMPORAMENTI

venerdì 10 e venerdì 17 marzo 2017

- Il ruolo del Manager come responsabile dei comportamenti individuali e delle performance dei venditori
- I principi base del Performance Management
- Le leggi che regolano il comportamento organizzativo e di vendita e le tecniche di motivazione e gestione dei collaboratori
- La gestione dei venditori
- La gestione delle obiezioni della clientela

### TERZA SESSIONE - FORMAZIONE SU LEADERSHIP E COMUNICAZIONE NELLE VENDITE

venerdì 24 marzo 2017

#### Sviluppo della leadership e della comunicazione

- Comunicazione personale e d'immagine nell'azienda
- *Social skills* di base (voce, ascolto, domande, linguaggio)
- Tecniche di Leadership di successo nelle diverse situazioni
- Tecniche di direzione assertiva

#### Valutazione e monitoraggio delle abilità del venditore in affiancamento

- Gestione del tempo durante l'affiancamento in zona e presso il cliente
- Valutazione del venditore in affiancamento

### QUARTA SESSIONE - INCONTRI DI MONITORAGGIO E FOLLOW-UP (OPZIONALE, con costo aggiuntivo)

½ giornata, da definire con l'azienda, eventualmente da replicare con cadenza semestrale

#### Incontri con la direzione allo scopo di esaminare e monitorare nel tempo i risultati ottenuti

- Performance del venditore: analisi del fatturato,
- del numero dei clienti attivi, e di nuovi clienti acquisiti/vecchi clienti persi
- Metodo di lavoro del venditore: tenuta dello schedario, strategia dei clienti da contattare e da escludere ecc.
- Cause di scarsa performance del venditore: conoscenza del prodotto, capacità di vendita, motivazione ecc.
- Assegnazione di obiettivi: risultati e relativi comportamenti da promuoverne il raggiungimento
- Metodo incentivante e retributivo

**Verifiche di apprendimento: intermedie più esame finale con case-study e questionario relativo alla Customer Satisfaction**

## Modalità d'iscrizione e Costi

Per iscriversi al corso si deve compilare, entro il 24 febbraio 2017, il modulo online all'indirizzo [www.sisconsulting.it](http://www.sisconsulting.it)

#### Quote di partecipazione standard

€ 800 + IVA fino a 2 partecipanti della stessa azienda

#### Scontistica (gli sconti non sono cumulabili)

~~€ 800~~ € 600+ IVA dal 3° al 5° partecipante della stessa azienda

~~€ 800~~ € 500+ IVA oltre il 5° partecipante della stessa azienda

Le quote sopra descritte riguardano la seconda e terza sessione di complessive 24 ore effettuate in aula.

La prima e la quarta sessione saranno oggetto di un preventivo personalizzato a parte per le aziende che ne faranno richiesta.

#### Pagamenti e rinunce

L'iscrizione dovrà avvenire entro il 24 febbraio 2017.

Al momento dell'iscrizione il candidato dovrà versare a titolo di caparra non rimborsabile il 20% della quota d'iscrizione.

Il saldo dovrà avvenire entro il primo giorno di corso (10 marzo), pena l'esclusione alla restante parte del corso.

Sis Consulting snc si riserva la facoltà di annullare o modificare il programma, dandone tempestiva comunicazione; in caso di annullamento all'utente sarà restituita l'intera quota versata.

Il pagamento della quota di iscrizione deve essere realizzato attraverso bonifico bancario a favore di:

S.i.s. Consulting s.n.c.

Unicredit Banca s.p.a - filiale di Cittadella

IBAN: IT 14 W 02008 62520 000040260402

(si prega di inviare a [formazione@sisconsulting.it](mailto:formazione@sisconsulting.it) copia di disposizione di bonifico)