

MASTER VENDITA: ALLA CONQUISTA DELLA LIBERTÀ FINANZIARIA

CALENDARIO
7, 14, 21, 28 Marzo 2012

DURATA
16 ore

ORARI
14.30 – 18.30

SEDE
Assoform Rimini, via IV Novembre, 37 - Rimini

DOCENTE
Dr. Paolo Bacchini, Consulente di Direzione

DESTINATARI
Direttori Commerciali, Area Manager, Agenti

CERTIFICAZIONE RILASCIATA
Attestato di frequenza

Quote Associati
1 partecipante € 400,00 + IVA
2 partecipanti € 750,00 + IVA

Quote Non Associati
1 partecipante € 489,00 + IVA
2 partecipanti € 825,00 + IVA

“Alla Conquista della Libertà Finanziaria” non è solo un corso di formazione sulla vendita, è una vera e propria totale esperienza multisensoriale di crescita e sviluppo in aula. Capirai come entrare in Empatia praticamente con tutti i tuoi clienti e tutte le persone che conosci, queste competenze miglioreranno le tue relazioni e quindi la tua vita.

OBIETTIVI

- Far nascere nel Venditore la consapevolezza e la convinzione che può vendere “facilmente” qualsiasi prodotto;
- Sviluppare la Flessibilità necessaria per entrare in empatia con qualsiasi “tipologia” di clienti;
- Come entrare “facilmente e velocemente” nello tuo migliore stato d'animo.

PROGRAMMA

Lo schema del successo nella Vendita:

- Impariamo dai Risultati – Steve Jobs, Richard Branson, Lerry Page e Sergey Brin ...

Se ci Credi lo Vendi:

- Allarghiamo la nostra mappa del mondo, provare per credere!.

Attingi alle tue fantastiche risorse:

- Impariamo a gestire il nostro stato d'animo.

Pratica, Pratica, Pratica :

Come entrare in Empatia “praticamente” con tutti.

E – COMMERCE: VENDERE ON - LINE

CALENDARIO
19 Marzo 2012

DURATA
4 ore

ORARI
14.30 - 18.30

SEDE
Assoform Rimini, via IV Novembre, 37 - Rimini

DOCENTE
Dr. Daniele Melucci, Extera Srl

DESTINATARI
Imprenditori e Direttori di Marketing

CERTIFICAZIONE RILASCIATA
Attestato di frequenza

Quote Associati
1 partecipante € 80,00 + IVA
2 partecipanti € 140,00 + IVA

Quote Non Associati
1 partecipante € 130,00 + IVA
2 partecipanti € 230,00 + IVA

OBIETTIVI

Studiare il web come una possibile area di sviluppo del proprio business nazionale e internazionale.

PROGRAMMA

- Il tuo prodotto si vende sulla rete?;
- Quanti e-commerce? B2C e B2B;
- Infrastruttura, web marketing, piattaforma, chi deve fare cosa;
- La promozione e la comunicazione on-line: indispensabili per vendere sul web;
- Budget, quanto costa;
- Esperienze e case studies e-commerce.

IL PIANO DI MARKETING: Come redigere il documento guida delle azioni di mercato

CALENDARIO
12, 17, 19 Aprile 2012

DURATA
24 ore

ORARI
9.00 – 13.00 / 14.30 - 18.30

SEDE
Assoform Rimini, via IV Novembre, 37 - Rimini

DOCENTE
Dr. Giovanni Pizzi, Consulente di Direzione

DESTINATARI
Imprenditori, Responsabili Marketing, Responsabili Commerciali e Addetti al Marketing

CERTIFICAZIONE RILASCIATA
Attestato di frequenza

Quote Associati
1 partecipante € 480,00 + IVA
2 partecipanti € 900,00 + IVA

Quote Non Associati
1 partecipante € 530,00 + IVA
2 partecipanti € 1.050,00 + IVA

OBIETTIVI

I partecipanti alla fine del corso avranno le conoscenze basilari per approciare alla produzione di un piano di marketing per la propria impresa.

PROGRAMMA

Introduzione al marketing:

- L'evolversi del macroambiente aziendale, cos'è il marketing, il marketing come settore centrale nell'attività aziendale nei mercati attuali.

Il piano aziendale:

- La logica della pianificazione aziendale, caratteristiche del piano aziendale, come si imposta una strategia, il flusso delle informazione, il sistema informativo aziendale, individuazione degli obiettivi, tecniche di pianificazione, gli scenari e le tecniche di previsione, esempio pratico tramite workshop.

Il marketing strategico:

- Caratteristica del marketing strategico, la determinazione degli obiettivi di mercato, la segmentazione del mercato, il posizionamento aziendale, esempio di mappa di posizionamento.

Redazione del Piano di marketing:

- Obiettivi del piano di marketing, struttura del documento, la Mission e la Vision), il sistema informativo base per la redazione, il controllo della concorrenza, l'analisi SWOT, i nuovi prodotti/servizi, il diagramma di Gantt.

Esercitazione sul Piano di marketing-L'attuazione e controllo del piano di marketing:

- Il marketing operativo, le leve più importanti del marketing, il piano promo-pubblicitario, la diffusione interna e la condivisione interna, la tempistica del controllo, il budget, analisi degli scostamenti, individuazione delle azioni correttive.

CALENDARIO 19 Aprile 2012

DURATA
8 ore

ORARI
9.00 – 13.00 / 14.30 - 18.30

SEDE
Assoform Rimini, via IV Novembre, 37 - Rimini

DOCENTE
Dr. Carlo Canciani, Marco Redaelli & Associati srl

DESTINATARI
Imprenditori, Resp., Addetti Commerciali, Resp. Addetti Marketing

CERTIFICAZIONE RILASCIATA
Attestato di frequenza

Quote Associati
1 partecipante € 230,00 + IVA
2 partecipanti € 420,00 + IVA

Quote Non Associati
1 partecipante € 280,00 + IVA
2 partecipanti € 520,00 + IVA

OBIETTIVI

Analizzare le relazioni esistenti tra differenti livelli di prezzo e le loro conseguenze in termini di redditività economica a fronte della concessione di sconti alternativi. Esaminare alcune strategie di negoziazione che possano massimizzare i risultati di una trattativa per giungere ad una conclusione positiva.

PROGRAMMA

- Fatturato e margine di contribuzione economico : definizioni;
- La relazione asimmetrica tra sconti e margine di contribuzione;
- Le conseguenze degli sconti sul Break Even Point in quantità e valore : esempi;
- Il conto economico per segmenti di clienti : uno schema di riferimento
- La trattativa sul prezzo;
- La presentazione delle argomentazioni sul prezzo;
- Le obiezioni sul prezzo : come affrontarle;
- Strategie e tattiche adottabili.

WEB: DALL'ANALISI AI RISULTATI

CALENDARIO 8 Maggio 2012

DURATA
4 ore

ORARI
14.30 - 18.30

SEDE
Assoform Rimini, via IV Novembre, 37 - Rimini

DOCENTE
Dr. Daniele Melucci, Extera Srl

DESTINATARI
Imprenditori, Direttori marketing

CERTIFICAZIONE RILASCIATA
Attestato di frequenza

Quote Associati
1 partecipante € 80,00 + IVA
2 partecipanti € 140,00 + IVA

Quote Non Associati
1 partecipante € 130,00 + IVA
2 partecipanti € 230,00 + IVA

OBIETTIVI

Fornire una panoramica per guardare il web come una possibile area di sviluppo del proprio business nazionale ed internazionale.

PROGRAMMA

- Cos'è la web Analytics;
- Capire prima di agire;
- Consultazione ed interpretazione dei dati del web;
- Valutazione della reale efficacia di siti e di campagne web marketing;
- Strumenti ed obiettivi della web Analytics;
- Case history: casi reali di interventi effettuati.

COMUNICAZIONE MULTICANALE LOWCOST. IMPOSTARE UN MARKETING CHE DIA BUONI RISULTATI CON BUDGET LIMITATI

CALENDARIO 16, 23 Maggio 2012

DURATA
16 ore

ORARIO
9.00 – 13.00 / 14.30 – 18.30

SEDE
Assoform Rimini, via IV Novembre, 37 - Rimini

DOCENTE
Dr. Carlo Canciani, Marco Redaelli & Associati srl

DESTINATARI
Titolari di PMI, Resp. commerciali e marketing, Funzionari intermedi di vendita

CERTIFICAZIONE RILASCIATA
Attestato di frequenza

Quote Associati
1 partecipante € 460,00 + IVA
2 partecipanti € 840,00 + IVA

Quote Non Associati
1 partecipante € 560,00 + IVA
2 partecipanti € 1.040,00 + IVA

OBIETTIVI

- Sensibilizzare i responsabili di funzione e gli addetti commerciali sull'importanza di un efficace programmazione delle attività e focalizzazione al mercato;
- Approfondire le basi di una corretta leva comunicativa per la riconoscibilità e la valorizzazione del marchio.

PROGRAMMA

Importanza del cambiamento:

- I nuovi scenari competitivi;
- Definizione degli elementi del marketing mix;
- Analisi dei punti di forza aziendali;
- Verifica dell'efficacia delle metodiche comunicative aziendali;
- Internet e la comunicazione *one to one*;
- Il budget di marketing;
- Le azioni di supporto;
- Le tre P della comunicazione;
- Le azioni sul cliente interno;
- Gli indicatori di risultato.

TECNICHE EFFICACI DI VENDITA:

Strumenti e metodi per pianificare l'azione di vendita e condurre al meglio il colloquio con il cliente

CALENDARIO

4, 11 Luglio 2012

DURATA

16 ore

ORARIO

9.00 – 13.00 / 14.30 – 18.30

SEDE

Assoform Rimini, via IV Novembre, 37 - Rimini

DOCENTE

Dr. Luca Farnetani, Consulente Senior di Direzione

DESTINATARI

Operatori aziendali che entrano in contatto con le problematiche della funzione commerciale e quindi: Imprenditori e dirigenti, funzionari ed addetti commerciali, promoter, venditori, agenti.

CERTIFICAZIONE RILASCIATA

Attestato di frequenza

Quote Associati

1 partecipante € 300,00 + IVA

2 partecipanti € 550,00 + IVA

Quote Non Associati

1 partecipante € 360,00 + IVA

2 partecipanti € 650,00 + IVA

OBIETTIVI

Trasmettere le competenze necessarie a preparare e condurre con successo un'azione di vendita dalla creazione dei presupposti per poter vendere alla ricerca e alla creazione dei contatti.

Infine per arrivare fino al colloquio di vendita e alla chiusura dell'ordine.

Si vedrà quindi come la vendita sia un insieme equilibrato di visione strategica ed efficacia quotidiana, lucidità organizzativa e dinamismo, psicologia ed empatia, sicurezza di sé ed analisi dei bisogni del cliente.

PROGRAMMA**Creare i presupposti per la vendita:**

- Analizzare i bisogni del cliente, l'offerta dell'azienda, le alternative dei concorrenti;

Lavorare su se stessi:

- Acquisire sicurezza, fiducia, dinamismo, organizzazione;

Reperire la clientela:

- Scovare i clienti, ricercare, analizzare, effettuare analisi approfondite per creare sintesi utilizzabili;

Il contatto con il cliente:

- La telefonata, l'appuntamento, la creazione dell'interesse e del desiderio;

La visita:

- Tecniche comportamenti, fasi della visita;

La chiusura dell'ordine:

- Fornire quello che serve al cliente, soddisfare i suoi bisogni, far vincere l'azienda insieme al cliente;

L'assistenza post vendita.**Vendita in situazioni perturbate:**

- Come vendere con la crisi.

**CONFINDUSTRIA RIMINI****LE NOSTRE ATTIVITÀ****EffeGiDi**

Fondo di Garanzia per i Dipendenti
delle aziende della Provincia di Rimini

Per maggiori informazioni consultare i Fogli Informativi presso Eticredito Banca Etica Adriatica Spa.

Eticredito, promuove la finanza etica, crede nel valore del risparmio e non vuole favorire l'indebitamento per il consumo, ma di fronte a delle necessità reali della famiglia, ti offre una soluzione più... a misura d'uomo!

Per maggiori informazioni contattare:

Dott. Gianluca Gabellini

Tel. 0541-52041 Fax 0541-28372

gianluca.gabellini@confindustria.rimini.it

EffeGiDi

L'accordo tra Eticredito, Confindustria Rimini e EffeGiDi per agevolare l'accesso al credito ai dipendenti delle aziende associate.

COME FARE

Se sei dipendente da almeno 2 anni ti bastano le ultime 2 buste paga, carta di identità e codice fiscale per ottenere il prestito.

INFORMAZIONI

Per maggiori informazioni rivolgiti all'Ufficio Personale della tua Azienda

Un prestito può risolvere un problema reale della famiglia o della persona (mobilità, salute, studio, ecc..), però a volte non è facile ottenerlo e può essere molto costoso.

Grazie ad EffeGiDi, il fondo di garanzia promosso da Confindustria, la tua azienda in collaborazione con Eticredito ti offre una possibile soluzione: chiara, trasparente e a condizioni agevolate.

PRINCIPALI CARATTERISTICHE

- Tasso fisso o variabile
- Condizioni chiare, semplici e trasparenti
- Finanziamenti fino a 15.000 €
- Spese istruttoria massimo 100 €
- Durata: fino a 5 anni.