



# VENDITE E MANAGEMENT

## CALENDARIO SECONDO SEMESTRE

### BRUNCH DIGITALI

Riparte l'appuntamento più seguito di APITV per tornare a parlare di marketing, vendite e digitale. I Brunch tornano **ogni giovedì in diretta**.

Primo incontro:  
**MERCOLEDÌ 3 SETTEMBRE**  
orario 13.00 / 14.00 (1 ora)

 Carloalberto Baroni  
Giacomo Cecchin

### TECNICHE DI VENDITA PER TECNICI/BACK OFFICE

Lo sapevate che anche i tecnici e il back office possono diventare venditori efficaci? Un **corso** per sviluppare le doti commerciali anche in queste figure.

Primo incontro:  
**VENERDÌ 18 SETTEMBRE**  
orario 9.00 / 12.00 (3 giornate - 9 ore)

 Eros Tugnoli

### LA GESTIONE DEL CAMBIAMENTO

Il cambiamento non piace a nessuno ma con questo **corso** imparerai un metodo per affrontare il cambiamento e trasformarlo in opportunità.

**LUNEDÌ 21 SETTEMBRE**  
orario 15.00 / 18.00 (3 ore)

 Maria Giovanna  
Venturini

### COME SCRIVERE PREVENTIVI VINCENTI

Come si capisce se un preventivo è efficace? Se il cliente acquista! Un **corso** per imparare a fare meno preventivi e vendere di più.

**MARTEDÌ 22 SETTEMBRE**  
orario 9.00 / 18.00 (8 ore)

 Eros Tugnoli

### L'INTELLIGENZA EMOTIVA IN AZIONE

Il mondo è fatto di relazioni emotive e se non sai gestire le emozioni è un problema. Un **corso** per allenarsi a gestirle costruendo relazioni efficaci.

**LUNEDÌ 28 SETTEMBRE**  
orario 15.00 / 18.00 (3 ore)

 Maria Giovanna  
Venturini

### LEAN OFFICE: L'UFFICIO IN GAMBA

I costi più difficili da scovare sono quelli nascosti. Un **corso** che insegna a snellire le procedure per risparmiare tempo e produrre meglio e di più.


**MARTEDÌ 29 SETTEMBRE**  
orario 9.00 / 17.00 (7 ore)

 Gianluca Spada  
Elisa Pagnani

### GESTIRE LE CONVERSAZIONI SU LINKEDIN

Sapete come utilizzare i messaggi su LinkedIn? Sono lo strumento principale per creare interazione e conquistare l'attenzione del cliente.

**MARTEDÌ 29 SETTEMBRE**  
orario 18.00 / 19.00 (1 ora)

 Carloalberto Baroni

### LAVORARE ORGANIZZATI

Se sai come lavorare risparmi tempo e denaro. Un **seminario** che offre spunti per lavorare meglio e produrre di più.

**MERCOLEDÌ 30 SETTEMBRE**  
orario 18.00 / 19.00 (1 ora)

 Ale Ziliotto  
Paola Tursi



## VENDITE E MANAGEMENT

## CALENDARIO SECONDO SEMESTRE

### LA GESTIONE DELLA RIUNIONE

Un **corso** che spiega come sopravvivere alle riunioni e renderle più efficaci ottenendo risultati e centrando gli obiettivi.

**LUNEDÌ 5 OTTOBRE**  
orario 9.00 / 13.00 (4 ore)



### SCEGLI IL TUO STILE DI COMUNICAZIONE EFFICACE

Per fare la differenza nella comunicazione serve stile! Un corso che ti aiuta a definire il tuo stile di comunicazione.

**LUNEDÌ 5 OTTOBRE**  
orario 15.00 / 18.00 (3 ore)



### ELEMENTI DI LOGISTICA APPLICATA

Il primo **incontro gratuito** di un ciclo di incontri sulla logistica e il magazzino. L'incontro offrirà spunti, stimoli e strumenti per la loro efficienza.

**MARTEDÌ 6 OTTOBRE**  
orario 17.00 / 18.30 (1 ora e mezza)



### COSA C'È NELLA TESTA DEL CLIENTE?

Entrare nella testa del tuo cliente? Si può fare, non è magia. Un **corso** che spiega come riuscire a intuire i pensieri del cliente per vendere di più.

**MERCOLEDÌ 7 OTTOBRE**  
orario 9.00 / 17.00 (7 ore)



### LA CHECK-LIST EFFICACE

In azienda usate le check-list? Un **corso** per spiegare come gli elenchi e le liste di controllo possono servire per evitare gli errori e migliorare il lavoro.

**VENERDÌ 9 OTTOBRE**  
orario 9.00 / 18.00 (8 ore)



### IL PENSIERO LATERALE: I SEI CAPPELLI PER PENSARE

Un **corso** che spiega come applicare il metodo dei 6 cappelli per pensare, ovvero come cambiare il punto di vista per risolvere i problemi.

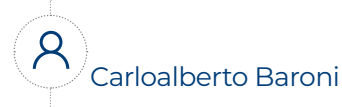
**LUNEDÌ 12 OTTOBRE**  
orario 15.00 / 18.00 (3 ore)



### TRE REGOLE PER SISTEMARE IL PROFILO LINKEDIN

Un, due, tre LinkedIn. Suggerimenti pratici per aggiornare sommario, informazioni ed esperienze e mettere una marcia in più al profilo.

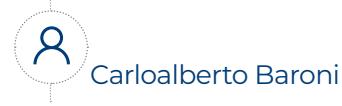
**MARTEDÌ 13 OTTOBRE**  
orario 18.00 / 19.00 (1 ora)



### COSTRUIRE UN PROFILO DI LINKEDIN EFFICACE

Un **corso** per chi non è ancora su LinkedIn e vuole entrarci o per chi è già presente ma con un profilo improbabile.

**VENERDÌ 16 OTTOBRE**  
orario 09.00 / 17.00 (7 ore)





## VENDITE E MANAGEMENT

## CALENDARIO SECONDO SEMESTRE

### 5 REGOLE DA ROMPERE PER ESSERE CREATIVI

Per rompere le regole occorre conoscerle. Un **corso** che spiega come diventare creativi, rompendo le regole e creando nuovi straordinari schemi.

**LUNEDÌ 19 OTTOBRE**  
orario 18.00 / 19.00 (1 ora)



### STRUMENTI PER LAVORARE AL MEGLIO

Alcuni semplici trucchi per scrivere e-mail efficaci, avere sempre il controllo della posta elettronica e partecipare con efficacia alle riunioni.

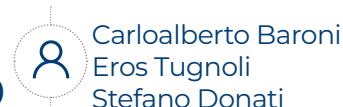
**MARTEDÌ 20 OTTOBRE**  
orario 14.30 / 18.30 (4 ore)



### NUOVO CLIENTE? E' SOLO QUESTIONE D'AMORE

Trovare un nuovo cliente è come una storia d'amore. Un **corso** per capire come sedurre, conquistare e soprattutto fidelizzare i nuovi clienti.

Primo incontro:  
**VENERDÌ 23 OTTOBRE**  
orario 9.00 / 18.00 (3 giornate - 24 ore)



### E' IL MARKETING BELLEZZA

Il marketing serve in tutte le occasioni in cui si deve creare l'effetto wow nel cliente. Un **corso** per imparare alcune strategie sempre efficaci da applicare.

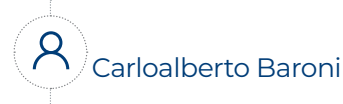
**MARTEDÌ 27 OTTOBRE**  
orario 9.00 / 17.00 (7 ore)



### LE REGOLE DELLA CONVERSAZIONE SU LINKEDIN

Quando si apre una conversazione su LinkedIn occorre sapere come attivarla, come proseguirla e come chiuderla. Così si costruiscono relazioni efficaci.

**MARTEDÌ 27 OTTOBRE**  
orario 18.00 / 19.00 (1 ora)



### SETTIMO: NON FARE LO SCONTO!

Se ti chiedono lo sconto aumenta il prezzo! Un **corso** che spiega come resistere alla richiesta di sconto, accontentare il cliente e vendere di più.

**MERCOLEDÌ 28 OTTOBRE**  
orario 9.00 / 17.00 (7 ore)



### ACQUISTARE BENE PER VENDERE MEGLIO

Gli acquisti sono una funzione fondamentale in un'azienda. Un **corso** per offrire strumenti e strategie per sviluppare la funzione acquisti.

**GIOVEDÌ 29 OTTOBRE**  
orario 9.00 / 18.00 (8 ore)



### DRAWING RIGHT PERFORMANCE

Disegnare ti cambia la vita! Un **corso** sul metodo della DRAWING RIGHT PERFORMANCE, cioè come sviluppare il proprio talento sfruttando il disegno.

Primo incontro:  
**LUNEDÌ 2 E 9 NOVEMBRE**  
orario 10.00 / 17.30 (2 giornate - 12 ore)





## VENDITE E MANAGEMENT

### CALENDARIO SECONDO SEMESTRE

#### SGOMBRARE LA SCRIVANIA, SGOMBRARE LA MENTE

Sapete liberarvi dei documenti e delle cose che non servono più? Un **corso** vi insegna a distinguere tra ordine e organizzazione.

**MARTEDÌ 3 NOVEMBRE**  
orario 14.30 / 18.30 (4 ore)




Ale Ziliotto  
Paola Tursi

#### SFRUTTARE IL DIGITALE PER LE VENDITE ANALOGICHE

I social non servono per vendere ma per vendere servono i social. Un **corso** per imparare a sfruttare i canali digitali per riuscire a incontrare il cliente e vendere.

Primo incontro:  
**MERCOLEDÌ 4 NOVEMBRE**  
orario 9.00 / 17.00 (3 incontri - 16 ore)



Carloalberto Baroni

#### LA VENDITA CON IL PASSAPAROLA

Il passaparola è uno degli strumenti di vendita più efficaci. Un **corso** per capire come far parlare bene di te e della tua azienda.

**MARTEDÌ 10 NOVEMBRE**  
orario 9.00 / 18.00 (8 ore)



Demetrio Praticò

#### TECNICHE DI NEGOZIAZIONE AVANZATA

Nella vendita serve essere flessibili per adattarsi alle esigenze del cliente senza cedere sul prezzo. Un **corso** che spiega quali strategie utilizzare.

**GIOVEDÌ 12 E 19 NOVEMBRE**  
orario 9.00 / 18.00 (2 giornate - 16 ore)



Eros Tugnoli

#### IL FLEXIBLE SELLING

Un **corso** che spiega quali strategie utilizzare per non perdere un contratto e aumentare il fatturato.

**VENERDÌ 13 NOVEMBRE**  
orario 9.00 / 17.00 (7 ore)



Nicola Zanella

#### MARKETING STRATEGICO PER SVILUPPARE IL MERCATO

Un **corso** in due giornate per offrire strumenti di marketing strategico e sviluppare i mercati esistenti o trovarne di nuovi.

**MARTEDÌ 17 E 24 NOVEMBRE**  
orario 9.00 / 18.00 (2 giornate - 16 ore)



Stefano Donati

#### LA CASA DIVENTA L'UFFICIO: LA POSTAZIONE SMART

E se per caso dovessi lavorare da casa? Un **corso** per scoprire come organizzare il lavoro da remoto ed essere davvero uno smartworker.

**MERCOLEDÌ 25 NOVEMBRE**  
orario 14.30 / 18.30 (4 ore)



Ale Ziliotto  
Paola Tursi

#### MIGLIORARE GLI ACQUISTI E RIDURRE I COSTI

Per valutare i fornitori serve una procedura efficace. Un **corso** che parte dalla selezione e arriva alla costruzione di una partnership con il fornitore.

**GIOVEDÌ 26 NOVEMBRE**  
orario 9.00 / 18.00 (8 ore)



Flavio Franciosi



## VENDITE E MANAGEMENT

## CALENDARIO SECONDO SEMESTRE

### LINKEDIN PER VENDERE

Vendere con LinkedIn si può se sai come fare. Un **corso** per acquisire strumenti e strategie per usare il tuo profilo digitale per chiudere le vendite.

**VENERDÌ 27 NOVEMBRE**  
orario 9.00 / 17.00 (7 ore)



Carloalberto Baroni

### OTTIMIZZARE IL PROCESSO DI ACQUISTO

Per acquistare bene occorre avere chiaro ciò di cui si ha bisogno. Un **corso** per capire come costruire una richiesta di offerta e confrontare le proposte.

**MARTEDÌ 15 DICEMBRE**  
orario 9.00 / 18.00 (8 ore)



Flavio Franciosi

## SEGUITE TUTTE LE NOSTRE ATTIVITA'

### Iniziative future



### **SITO DI APINDUSTRIA, PAGINA FACEBOOK E LINKEDIN**

Per restare sempre aggiornati sulle **nostre iniziative future** potete consultare il calendario sull'home page del nostro sito [www.api.mn.it](http://www.api.mn.it) oppure seguire **le nostre pagine Facebook** e **LinkedIn**.

### Iniziative presenti



### **APITV - La formazione on-line**

Come abbiamo fatto dall'inizio dell'anno, continueremo la formazione oltre che in aula anche on-line utilizzando le piattaforme web, il nostro **canale youtube** o la nostra **pagina Facebook**.

### Iniziative passate



### **CANALE YOUTUBE**

Rivedete tutti i nostri corsi gratuiti e molto altro **cliccando qui**.



## NON PERDETEVI UN CORSO O UN SEMINARIO!

### IL CALENDARIO DELLA FORMAZIONE SUL SITO WEB

Trovate il calendario completo con tutte le nostre iniziative formative sul nostro sito [www.api.mn.it](http://www.api.mn.it), lo trovate in home page in alto sulla destra come nell'immagine sottostante:

The screenshot shows the website's navigation bar with categories: AREE TEMATICHE, SINDACALE, ECONOMICO, EXPORT, AMBIENTE E SICUREZZA, **FORMAZIONE**, VITA ASSOCIATIVA, and ENERGIA E GAS. Below the navigation bar, there's a search bar and a 'CALENDARIO' button highlighted with a red box. A red arrow points from this button to the text: **Clicca qui** per accedere al calendario completo on-line.

### COME TROVARE I CORSI CHE VI INTERESSANO

Una volta aperto il calendario completo, potete filtrare in base alla ricerca che preferite:

The screenshot shows the 'CALENDARIO' page with several annotations:

- Selezione la categoria (ambiente e sicurezza, sindacale, economico ecc.):** Points to the 'Seleziona categoria' dropdown menu.
- Ricerca specifica:** Points to the search bar.
- Stampa il calendario:** Points to the 'VERSIONE STAMPABILE' button.
- Filtra per data:** Points to the date selection fields.
- Scorri i mesi:** Points to the navigation arrows for months and years.

### LA FORMAZIONE IN AZIENDA

Vi ricordiamo che **riceverete le circolari di ciascun corso** con tutti i dettagli. Vi confermiamo l'opportunità di **organizzare i corsi di formazione/aggiornamento direttamente presso la Vostra azienda** e tarati sulle Vostre specifiche esigenze. Per informazioni contattate gli uffici al numero **0376/221823** o alla mail [formazione@api.mn.it](mailto:formazione@api.mn.it).