



VENDITE e MANAGEMENT

I corsi che servono - Settembre - Settembre / dicembre 2017

TITOLO	DATA	DESCRIZIONE	✓
IL BUDGET COMMERCIALE <i>16 ore con Demetrio Praticò</i>	18 E 27 SETTEMBRE	Accade di frequente che l'Area Commerciale e le aree operative siano due mondi separati nella stessa azienda. L'attività di Budget commerciale (Sales & Operations Planning) ha l'obiettivo di armonizzare persone, procedure e tecnologie.	
USER EXPERIENCE PER LA CONVERSIONE <i>2 ore con BeCommerce</i>	20 SETTEMBRE	Oggi conta la cosiddetta user experience per la conversione perché alla fine dell'anno non conteranno i numeri di chi ti ha visitato ma quelli di chi avrà acquistato. Apindustria e Advance group spiegano quali siano gli strumenti e le regole da utilizzare per analizzare i dati e ottenere delle conversioni in altre parole vendere e sviluppare il proprio business.	
INBOUND MARKETING <i>8 ore con Stefano Donati</i>	21 SETTEMBRE	Oggi stressare i clienti con continue telefonate, e-mail o newsletter ottiene l'effetto contrario a quello previsto: si sentono assaliti e cercano di evitare i contatti. Il corso spiega come utilizzare i contenuti per far sì che siano i clienti, e solo i migliori, a cercare voi.	
IL CLIENTE: RECLAMO DUNQUE SONO <i>2 ore con Stefano Donati</i>	22 SETTEMBRE	Spesso pensiamo che i clienti che reclamano sia meglio perderli per poterci dedicare a quelli che ci meritano davvero. In realtà è proprio chi non sentiamo mai il cliente peggiore perché quando se ne va non capiamo il perché. Suggestioni per gestire i reclami come opportunità.	
MOTIVARE CON LA GAMIFICATION <i>2 ore con Alessandro Sacchetti</i>	25 SETTEMBRE	Volete motivare il vostro staff al raggiungimento degli obiettivi e i soliti incentivi non funzionano? Si può fare applicando le dinamiche del gioco rendendo il tutto più divertente. E' la cosiddetta Gamification per aiutare la tua azienda a coinvolgere in un modo completamente nuovo il tuo personale e tuoi clienti.	
L'ERRORE NELLA SICUREZZA <i>8 ore con Piermario Lucchini e Francesco Ziliani</i>	26 SETTEMBRE	Se l'azione di prevenzione viene vista solo come informazione si perde di vista l'obiettivo principale che è quello di "motivare" i collaboratori al rispetto delle procedure richieste per operare in sicurezza. Dopo l'errore nella valutazione si passa ora all'errore nella sicurezza.	
IL PROBLEM SOLVING E LE MAPPE MENTALI <i>2 ore con Gilberto Cristanini</i>	28 SETTEMBRE	Per risolvere un problema occorre avere l'approccio giusto e la capacità di cambiare il punto di vista. Avete mai provato ad utilizzare le mappe mentali? Uno strumento che consente di affrontare i problemi e risolverli divertendosi.	
ACQUISTI E MAGAZZINO <i>2 ore con Flavio Franciosi</i>	2 OTTOBRE	La funzione degli acquisti è diventata fondamentale in azienda non solo per far quadrare i conti ottimizzando le spese ma anche per consentire una ottimale gestione del magazzino. Un incontro di 2 ore che parla di questi temi e presenta il corso in due giornate per acquistare al meglio ed evitare di ingolfare il magazzino.	
STORYTELLING PER RACCONTARE AZIENDE, PRODOTTI, SERVIZI <i>2 ore con Davide Bregola</i>	3 OTTOBRE	Tutte le aziende sono leader di mercato, tutti i prodotti sono i migliori, tutti i servizi sono di qualità. Come ci si distingue allora? Grazie alla capacità di raccontare la storia giusta (lo storytelling appunto) emozionando il cliente e convincendolo che siamo l'azienda, il prodotto o il servizio che fa per lui.	
COME GESTIRE UNA RIUNIONE <i>4 ore con Nicola Zanella</i>	5 OTTOBRE	Le riunioni sono inutili e dannose. Forse è vero se le si considera semplici intermezzi tra un lavoro e l'altro dove si parla a ruota libera, senza obiettivi, inseguendo la chimera del brainstorming creativo. Il corso spiega come gestire una riunione in modo efficace, in tempi certi, raggiungendo gli obiettivi	
IL MANAGER: DELEGA E MOTIVAZIONE <i>16 ore con Gilberto Cristanini</i>	12 E 26 OTTOBRE	Quali sono le caratteristiche che deve avere un manager moderno? Sperimentare metodologie per potenziare le performance dei propri collaboratori; Apprendere un metodo per rendere motivante e produttiva la riunione di lavoro; Acquisire gli elementi di un processo di delega efficace	
LE MAPPE MENTALI PER IL PROBLEM SOLVING <i>8 ore con Gilberto Cristanini</i>	17 OTTOBRE	La mappa mentale è uno strumento agile e snello per mettere a fuoco tutti gli elementi di un problema e riuscire a risolverlo. Sembra facile e in effetti lo è se sai come creare una mappa e sfruttarne a pieno tutte le potenzialità per risolvere i problemi e trasformarli in opportunità.	

L'ERRORE NELLA GESTIONE DEI COLLABORATORI <i>8 ore con Piermario Lucchini e Francesco Ziliani</i>	19 OTTOBRE	In un'azienda come nelle squadre di calcio ci sono gli attaccanti, i medi e i difensori e non tutti sono dei campioni. Occorre introdurre criteri analitici e strumenti operativi per ottimizzare la resa del gruppo valorizzando anche i collaboratori meno performanti. Il corso spiega come suggerire comportamenti adatti a gestire le dinamiche relazionali del team di lavoro anche nella valutazione degli insuccessi.
L'IMPRENDITORE E' UN FORMATORE? <i>2 ore con Nicola Zanella e Alessio Caramaschi</i>	19 OTTOBRE	Alcuni imprenditori pensano che la formazione non serva a nulla. Alcuni formatori sono convinti che alcuni imprenditori non siano in grado di trasmettere esperienze e competenze. Ebbene oggi tentiamo un esperimento mai tentato prima: mettere a confronto un imprenditore che fa anche il formatore e un formatore che è anche imprenditore: chi vincerà?
STORYTELLING PER RACCONTARE AZIENDE, PRODOTTI, SERVIZI <i>8 ore con Davide Bregola</i>	23 OTTOBRE 6 E 20 NOVEMBRE	Imparare a raccontare la propria azienda in un testo scritto è uno strumento utilissimo all'epoca del web dove dobbiamo produrre contenuti per la brochure aziendale, il sito internet, il blog o l'articolo da spedire al giornale. Questo corso spiega non solo dove trovare gli elementi più interessanti ma anche come raccontarli in modo efficace per conquistare i clienti.
IL PIANO MARKETING, L'AZIENDA E IL PRODOTTO <i>24 ore con Nicola Zanella</i>	24 OTTOBRE 14.11 E 5.12	Il piano marketing è uno strumento fondamentale per l'azienda e deve essere costruito in modo da poter essere condiviso con tutti i settori dell'impresa. Un corso che affronta gli elementi del piano marketing e come si costruisce, come occorre analizzare la situazione dell'azienda ed individuare i punti di forza dei prodotti per adottare strategie efficaci.
RIDURRE I COSTI DEGLI ACQUISTI <i>8 ore con Flavio Franciosi</i>	25 OTTOBRE	L'ufficio acquisti deve essere in grado di utilizzare gli strumenti adatti a raggiungere gli obiettivi di riduzione dei costi totali d'acquisto. Il corso ha l'obiettivo di approfondire la conoscenza delle tecniche di analisi dei costi e utilizzarle per valutare il prezzo delle forniture, individuare i fattori che condizionano il prezzo e le voci di costo di un acquisto.
LA RIVOLTA DEGLI ELETTORI <i>2 ore con Andrew Spannaus</i>	25 OTTOBRE	Dal 2016 il mondo non è più lo stesso: la Brexit, la vittoria di Trump negli USA, il No al referendum in Italia hanno inviato ai poteri occidentali un forte segnale di protesta. Andrew Spannaus spiega nel suo ultimo libro come queste non fossero sorprese se si tiene conto degli errori commessi dalla classe dirigente degli ultimi 40 anni. Il destino era già scritto.
MANAGER MEMORY RICORDARE È FACILE <i>32 ore con Eros Tugnoli</i>	27 E 28 OTTOBRE 17 E 18 NOVEMBRE	Non riuscite a ricordare volti e nomi, password e dati o altro ancora? Non è questione di memoria ma di conoscere le tecniche e gli strumenti giusti per sviluppare a pieno tutte le potenzialità della vostra mente. Un corso efficace e divertente per migliorare la propria capacità di ricordare.
A ME GLI OCCHI... CONVINCERE I CLIENTI IPNOTIZZANDOLI <i>8 ore con Stefano Donati</i>	6 NOVEMBRE	Ipnotizzare i clienti per vendere? Non scherziamo! Eppure adottare delle strategie di vendita e comunicazione che consentano di guidare il cliente in un percorso di acquisto è fondamentale. Un corso che spiega come adottare strategie di vendita "ipnotiche" e convincere il cliente.
IL MAGAZZINO IN GAMBA <i>8 ore con Flavio Franciosi</i>	15 NOVEMBRE	Dopo aver imparato come ottimizzare gli acquisti adesso ci spostiamo sulla gestione del magazzino per arrivare a ridurre i costi, aumentando l'efficienza. Gli obiettivi del corso sono ottenere e mantenere la perfetta efficienza del proprio magazzino, rivederne l'organizzazione, analizzando i sistemi di controllo della produttività.
PREVENTIVI E OFFERTE VINCENTI <i>8 ore con Eros Tugnoli</i>	16 NOVEMBRE	Il valore di un commerciale non si misura dal numero di preventivi fatti ma dalle vendite concluse con successo. Eppure la base del successo è un preventivo o un'offerta vincenti che consentano di impostare la giusta strategia di vendita. Un corso che spiega come scrivere preventivi vincenti.
LASCIATE CHE I CLIENTI VENGA A ME <i>8 ore con Eros Tugnoli</i>	30 NOVEMBRE	I clienti vi trovano facilmente? Ottengono risposte veloci ed efficaci? Sanno chi chiamare e cosa chiedere? Sembra assurdo ma a volte le aziende costringono i clienti ad un percorso a ostacoli per contattarle. Un corso che spiega tecniche e strategie per eliminare i blocchi alla comunicazione con i clienti.

Il calendario sarà integrato da altre iniziative, anche gratuite. Vi chiediamo di aiutarci a renderlo ancora più efficace segnalandoci tematiche di vostro interesse.

Azienda _____ Referente _____

Saremmo interessati a _____
