



VENDITE e MANAGEMENT

I corsi che servono - Settembre - Dicembre 2017

TITOLO	DATA	DESCRIZIONE	✓
LEADER SI NASCE O SI DIVENTA? (2 ORE) G <i>CON GILBERTO CRISTANINI</i>	23 GENNAIO	Due ore gratuite per parlare di leader e di leadership e provare a rispondere alla domanda: Leader si nasce o si diventa? L'incontro sarà l'occasione per presentare anche il Master Leadership, un percorso in 4 giornate per acquisire gli strumenti di un vero leader. Il Master inizierà il 20 febbraio.	
A ME GLI OCCHI... CONVINCERE I CLIENTI IPNOTIZZANDOLI <i>8 ore con Stefano Donati</i>	24 GENNAIO	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.	
L'IMPRENDITORE E' UN FORMATORE? 2 ore G <i>con Nicola Zanella e Alessio Caramaschi</i>	29 GENNAIO	Alcuni imprenditori pensano che la formazione non serva. Alcuni formatori sono convinti che gli imprenditori non siano in grado di trasmettere esperienze. Ebbene oggi proponiamo un esperimento mai tentato prima: mettere a confronto un imprenditore/formatore un formatore: chi vincerà?	
LE MAPPE MENTALI PER IL PROBLEM SOLVING <i>8 ore con Gilberto Cristanini</i>	30 GENNAIO	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.	
IL CAPO REPARTO <i>8 ore con Redaelli e Associati</i>	1 FEBBRAIO	Oggi in azienda non si parla più di capo reparto ma non perché questa figura sia scomparsa ma perché le si danno molti altri nomi. Eppure le persone che devono gestire altre persone hanno bisogno di strumenti che gli consentano di farlo con la massima efficacia. Un corso che fornisce gli strumenti per coordinare al meglio i propri collaboratori.	
COME SCUOTERE L'AZIENDA CON IL COACHING <i>2 ore con Alessandro Sacchetti G</i>	8 FEBBRAIO	L'allenatore o coach è una figura fondamentale per la squadra sia che parliamo di sport sia che parliamo di azienda. Questa figura di imprenditore/allenatore a volte può e deve scuotere la squadra per consentirle di esprimersi al meglio e di raggiungere i risultati prefissati. Un incontro per spiegare come dare ai collaboratori la motivazione ad andare oltre al risultato che ritengono essere il massimo raggiungibile.	
CONTROLLO DI GESTIONE. IL BILANCIO, I NUMERI, IL BUDGET (32 ORE) ... CON FABIO GECHELE (REDAELLI)	7 E 28 FEBBRAIO 7 MARZO 11 APRILE	Un percorso sul controllo di gestione in quattro giornate che possono essere frequentate in sequenza usufruendo di una tariffa scontata a pacchetto o singolarmente in caso si sia interessati ad uno solo degli argomenti. L'ingegner Fabio Gecchele fornisce gli strumenti per impostare un sistema di controllo di gestione all'interno dell'azienda.	
VENDITORI SI DIVENTA <i>2 ore con Eros Tugnoli G</i>	13 FEBBRAIO	Eros Tugnoli è convinto che Venditori si diventi e siano le competenze e le esperienze a far la differenza tra un commerciale e un altro. Un incontro gratuito che racconta come è cambiata la figura del venditore e che presenta la quarta edizione del Master Vendite con Eros Tugnoli. Il master in 5 giornate inizierà il 27 febbraio.	
APRIRE AI CLIENTI TUTTE LE PORTE <i>8 ore con Eros Tugnoli</i>	14 FEBBRAIO	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 sulle strategie per eliminare i blocchi alla comunicazione con i clienti aprendo tutti i canali possibili di contatto con l'azienda.	
MASTER LEADERSHIP <i>40 ore con Gilberto Cristanini</i>	20 FEB 13 E 27 MARZO 17 APRILE 8 MAGGIO	Il leader è un ruolo fondamentale all'interno dell'azienda e non si improvvisa. Occorre acquisire tutti gli strumenti in grado di mettere una persona nella posizione di esercitare una leadership proattiva che sappia non solo guidare i collaboratori ma motivarli al raggiungimento degli obiettivi.	
LA SUPPLY CHAIN <i>8 ore</i> <i>con Demetrio Praticò</i>	22 FEBBRAIO	Saper gestire al meglio la catena di fornitura serve non solo a ridurre i costi ma anche ad aumentare fatturato e profitti oltre a garantire la qualità del servizio. Il corso offre gli strumenti necessari a gestire i flussi dei materiali lungo l'intera catena di fornitura ottimizzando il livello di servizio al cliente.	
MASTER VENDITE <i>40 ore con Eros Tugnoli</i>	27 FEBB 20 MARZO 10 APRILE 23 APRILE 17 MAGGIO	Il fatto che questa sia la quarta edizione del Master vendite conferma il valore del corso. Tra esercitazioni pratiche, confronti con il docente, approfondimenti e strategie innovative queste 5 giornate cambieranno il modo di vedere la vendita ai commerciali con esperienza e apriranno la strada della professione alle matricole.	
LA DELEGA MOTIVANTE <i>8 ore con Gilberto Cristanini</i>	1 MARZO	Nelle aziende ormai è impossibile fare tutto da soli e gli accentratori creano problemi significativi all'organizzazione del lavoro. Qual è lo strumento per risolvere questo empatte? E' la delega efficace ovvero la capacità di assegnare incarichi ai collaboratori verificandone il raggiungimento degli obiettivi.	
IL PIACERE DI LAVORARE IN TEAM <i>8 ore con Alessandro Sacchetti</i>	6 MARZO	Divertirsi lavorando o lavorare divertendosi sembrano obiettivi a volte irrealizzabili: invece non è così. Un corso che ha l'obiettivo di spiegare quale è l'atteggiamento migliore verso la propria attività e come rafforzare la motivazione.	

E-MAIL MARKETING <i>4 ore con Stefano Donati</i>	7 MARZO	Oggi l'e-mail è spesso lo strumento più utilizzato per conquistare nuovi clienti. Occorre però conoscere i segreti per scrivere testi efficaci, non dimenticare i dettagli più importanti e soprattutto fare in modo di superare lo scoglio maggiore: il fatto che non sia eliminata senza neanche aprirla.	
STASERA VENDIAMO... IDEE E STIMOLI <i>2 ore con Stefano Donati G</i>	7 MARZO	Vendere non è un compito facile e per questo la merce migliore sono le idee creative per presentare meglio il prodotto, superare le obiezioni del cliente e soprattutto concludere la vendita. Una pillola di due ore per un confronto all'insegna degli stimoli e delle idee creative.	
GLI ARGOMENTI GIUSTI PER VENDERE <i>8 ore con Stefano Donati</i>	8 MARZO	Una trattativa di vendita va preparata individuando gli argomenti giusti per riuscire a chiudere il contratto. Un corso che aiuta ad individuare gli elementi giusti per consentire al venditore di preparare al meglio la trattativa e soprattutto di evitare sorprese al momento della chiusura del contratto.	
IL PIANO MARKETING, L'AZIENDA E IL PRODOTTO <i>24 ore con Nicola Zanella</i>	13, 28 MARZO 10 APRILE	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.	
RIPROGETTARE TEAM E PROCESSI DI LAVORO <i>8 ore con Redaelli e Associati</i>	15 MARZO	Quando si affrontano nuovi progetti o si punta al rilancio di determinati settori occorre ragionare non solo in termini di ruoli ma anche di processi. Un corso che ha l'obiettivo di offrire gli strumenti per riorganizzare organigrammi e processi al fine di garantire il raggiungimento degli obiettivi.	
L'EROS NELLE VENDITE <i>2 ore con Eros Tugnoli</i>	19 MARZO	Il tradizionale appuntamento a Teatro con Eros Tugnoli che ancora una volta ci racconta dell'Eros nelle vendite, ovvero come affascinare i clienti e renderli felici. A metà tra formazione e teatro, una serata all'insegna del divertimento e dell'energia senza dimenticare i suggerimenti per evitare gli errori più comuni nella vendita.	
LE EMOZIONI SUL LAVORO: UN MOTORE DI ENERGIA <i>8 ore con Alessandro Sacchetti</i>	21 MARZO	Emozioni o razionalità? Sembra una scelta scontata e invece anche nel mondo del lavoro saper governare le emozioni consente di accendere un motore di energia inesauribile. Il corso insegna a riconoscere le emozioni, a gestirle e a stabilire rapporti costruttivi con gli altri, enfatizzando ed esprimendo le emozioni positive e deviando quelle negative.	
FEMMINILITA' E PROFESSIONALITA': BINOMIO VINCENTE <i>8 ore con Alessandro Sacchetti</i>	12 APRILE	Sempre più spesso le donne si trovano a ricoprire posizioni di responsabilità in azienda che impongono di trovare un nuovo equilibrio tra sfera personale e professionale. Un corso che spiega come potenziare l'autostima ed esprimere se stesse in modo convincente e vincente e raggiungere i propri obiettivi nelle cosiddette sette aree di vita.	
LA GESTIONE DEI PROGETTI <i>8 ore con Redaelli e associati</i>	18 APRILE	Saper gestire i progetti vuol dire saper coordinare le persone controllandone le attività e coordinandole per il raggiungimento dell'obiettivo prefissato. Un corso che offre gli strumenti per saper governare progetti anche complessi, portandoli a termine grazie ad una gestione efficace di tutti gli elementi del gruppo di lavoro.	
30 MODI PER RISPONDERE ALL'OBIEZIONE COSTA TROPPO <i>8 ore con Nicola Zanella</i>	19 APRILE	L'obiezione costa troppo è forse la più comune che il cliente oppone al venditore, seguita subito dalla richiesta di sconto. Eppure anche se la risposta del compratore è sempre la stessa sono almeno 30 le possibilità che si offrono al commerciale per superare questa obiezione e chiudere il contratto.	
LA MANUTENZIONE DEL CLIENTE <i>8 ore con Stefano Donati</i>	10 MAGGIO	Quando si conclude una vendita a volte ci si dimentica del cliente e lo si contatta solo in occasione della vendita successiva. In realtà è fondamentale continuare a seguire il cliente, ovvero fare manutenzione per continuare a vendere prodotti o servizi.	
NEGOZIARE CON SUCCESSO I CONTRATTI DI FORNITURA <i>8 ore con Demetrio Praticò</i>	15 MAGGIO	Saper negoziare è fondamentale in una trattativa commerciale complessa per la corretta gestione dei contratti di fornitura, basati sulla natura economica (prezzi, scontistica), sulle modalità di approvvigionamento (tempi di consegne e scorte), sulle consegne (ritardi e livello di servizio) e sulla qualità (difettosità del prodotto).	
LETTURA VELOCE <i>16 ore con Eros Tugnoli</i>	16 E 23 MAGGIO	Oggi saper leggere velocemente documenti, e-mail, contratti o bandi di gara consente di raccogliere informazioni utili a prendere delle decisioni senza perdere tempo. Un corso divertente e stimolante che insegna a leggere più velocemente per acquisire più informazioni in minor tempo.	
PARLARE IN PUBBLICO E VENDERE TE STESSO E LE TUE IDEE <i>(16 ORE) ...CON EROS TUGNOLI</i>	17/18 MAGGIO	Parlare in pubblico non vuol dire salire su un palco e recitare ma significa dover tenere una riunione con i dipendenti o i collaboratori, fare una presentazione commerciale o raccontare il business plan ad una banca. Due giornate interattive che insegnano a farlo senza problemi.	

Segnalateci i vostri corsi di maggiore interesse spuntando Il calendario e rispedendoci la comunicazione a mezzo fax 0376221815, e-mail api@api.mn.it oppure compilando il form on-line.

Azienda _____ Referente _____
Tel. _____ e-mail _____ cell. _____