

200 ORE

Corso di ADDETTO ALLA VENDITA no food (VOUCHER AUTOMATICO)

Obiettivo

Il percorso formativo fornisce conoscenze, competenze ed orientamento per chi intende apprendere o accrescere una professionalità nell'area della vendita, offrendo una preparazione completa per una professione spendibile sia in contesti privati che nelle diverse organizzazioni aziendali. Questa formazione si distingue per il sostanziale approfondimento della parte relativa alla comunicazione di sé e del proprio prodotto, fornendo una preparazione in PNL (programmazione neurolinguistica), inoltre si sviluppa secondo un approccio che valorizza le personali attitudini per favorire l'autonomia. In particolare il corso trasmette e sviluppa competenze tecniche e trasversali per la gestione del processo di vendita sia nel rapporto con il cliente che con l'azienda, fornendo anche gli strumenti per gestire azioni di autopromozione.

Destinatari

Il corso è rivolto a:

- tutti coloro che sono alla ricerca di nuove opportunità di inserimento o di riqualificazione del proprio ruolo professionale;
- diplomati, neo-laureati e giovani in cerca di una prima occupazione;
- persone che desiderano specializzarsi nell'area della vendita;
- neo-inseriti nella funzione di venditori.

Sulla base delle *disposizioni attuative dell'intervento 3G - contributi a inoccupati, disoccupati o sospesi per la partecipazione a percorsi formativi* – per il corso è possibile usufruire di un *voucher* erogato dall'Agenzia del Lavoro di Trento che può coprire il 100% della quota di partecipazione.

Sbocchi occupazionali

L'Addetto alla Vendita trova collocazione in piccole e grandi organizzazioni, ma spesso ha la possibilità di trasformare la passione per la vendita in un'attività autonoma. Ciò che da sempre caratterizza questo ruolo è il dinamismo richiesto in termini di competenze sia tecniche che personali, ed oggi la realtà e le aziende ricercano sempre maggiore flessibilità e intraprendenza, ed un valore che non può più essere frutto solo dell'improvvisazione. Perciò il vero venditore oggi è diventato un professionista specializzato non solo nel prodotto ma anche nella relazione.

Quello del venditore è un ruolo complesso, dinamico e si inserisce in tutti i tipi di impresa, pur se in coniugazioni parzialmente diverse.

Metodologia didattica

Il percorso formativo, oltre alle lezioni teoriche frontali, prevede numerose esercitazioni esemplificative, casi pratici, testimonianze e attività esperienziali utili a garantire alti standard di apprendimento e preparazione.

Articolazione del corso

Il percorso si sviluppa in diversi moduli in cui si alterneranno attività teoriche, pratiche e di verifica dell'apprendimento, per un totale di 200 ore d'aula, a cui può seguire un tirocinio facoltativo di 160 ore.

Periodo: il corso inizierà lunedì 16 gennaio 2017 e si svolgerà dal lunedì al venerdì dalle 9.00 alle 13.00 e dalle 14.00 alle 18.00 e si concluderà venerdì 17 febbraio.

Sede: Trento

Programma del corso

MODULO 1: INTRODUZIONE AL PERCORSO (8 ore)

- Presentazione del corso e patto formativo
- Analisi del profilo dei partecipanti
- Team building e socializzazione

MODULO 2: RUOLO E CONTESTO (8 ore)

- Il contesto di vendita: conoscere l'ambiente ed imparare a muoversi al suo interno
- Caratteristiche dell'addetto alle vendite: dalla presenza al comportamento, le componenti necessarie per essere un vero professionista
- Le fasi della vendita: accoglienza, sviluppo, conclusione, congedo
- Visual merchandising. La presentazione eccellente
- Che tipo di venditore sono?

MODULO 3: PROGRAMMAZIONE NEURO LINGUISTICA (56 ORE)

- Come funzionano le persone: esperienza soggettiva, modellamento, eccellenza personale
- Ottenere ciò che si desidera: raggiungere gli obiettivi in 4 fasi
- Sapere ciò che si vuole davvero: mente inconscia, rappresentazioni interiori, valori
- Come farsi amici ed influenzare le persone: mirroring e rapport
- Comunicazione Avanzata: ricalco-guida, mismatching, persuasione in 4 Passi
- Dare un senso al mondo: "vedere" con il proprio cervello, fidarsi del pilota automatico, preferenza sensoriale, sistemi rappresentazionali, movimenti oculari
- Cambiare il proprio mondo e gestire le emozioni: le submodalità – come utilizzarle per vivere meglio e superare paure, ansie, fobie
- Il potere del linguaggio: usare il linguaggio per ottenere ciò che si vuole
- Il valore del linguaggio: Milton Model
- Scendere nello specifico: Metamodello
- Utilizzo delle metafore semplici e complesse
- Addomesticare il tempo
- Il cambiamento: scegliere dove cambiare ed allinearsi
- La chiave dell'eccellenza personale: modello TOTE
- Strategie di Successo: consigli e strategie
- Imparare a modellare chi ha successo, per avere successo
- Padroneggiare le proprie sensazioni: stato d'animo e ancora
- Tecniche del cambiamento: cambiare il proprio passato, orientare il futuro

MODULO 4: NEURO SELLING (8 ORE)

- I tre cervelli: visita guidata nel cervello del consumatore
- Il processo di acquisto
- La vendita adattiva
- Modello PRISM
- Decifrare comportamento del cliente
- Le 5 fasi del processo Neuro Sell

MODULO 5: INBOUND E SOCIAL MARKETING (16 ORE)

- Sistema Completo per ottenere clienti attraverso la rete
- Utilizzo dei principali social network per raggiungere un maggior pubblico per la tua attività: Facebook Marketing, LinkedIn blogging, YouTube, Dirette Video, Instagram per il tuo brand

MODULO 6: TECNICHE A.I.D.A.PER LA PROMOZIONE E LA VENDITA (8 ORE)

- Le tecniche AIDA applicate alla vendita online e dal vivo
- Attenzione: attrarre l'attenzione del possibile contatto-cliente
- Interesse: mantenere l'interesse del nostro contatto
- Desiderio: stimolare il desiderio di saperne di più (o di acquistare)
- Azione: facilitare l'entrata in azione del futuro cliente

MODULO 7: COMUNICAZIONE NON VERBALE (8 ORE)

- Cosa legge il nostro cervello del corpo altrui
- Adattare la propria comunicazione non verbale al contesto
- Linguaggio non verbale come strumento portante della comunicazione efficace
- Linguaggio della bugia: identificare i segnali della menzogna
- Linguaggio del corpo: segnali di gradimento e di rifiuto

MODULO 8: PERSONAL BRANDING AUTOSTIMA e PUBLIC SPEAKING (16 ORE)

- Autostima: come aumentarla per essere più performanti e produttivi
- Come acquisire valore sul mercato
- Noi siamo il nostro marchio

MODULO 9: SOSTENIBILITÀ E GESTIONE DELL'ATTIVITÀ (8 ore)

- Focus sull'idea di business: l'importanza di avere chiarezza del progetto imprenditoriale o professionale
- Valutazione della sostenibilità economica e finanziaria dell'idea di business
- Le fonti di finanziamento del progetto di business
- Gli adempimenti amministrativi richiesti dalla tipologia di attività che si intende intraprendere
- Il modello imprenditoriale o professionale scelto
- Gli adempimenti fiscali, contributivi e contabili

MODULO 10: DALLA LEADERSHIP AL TEAM WORK GESTENDO IL CONFLITTO (16 ore)

- Leadership personale e relazionale
- I gruppi di lavoro: tipologie e caratteristiche
- Gli ingredienti per un buon team work: la ricerca dell'integrazione, i comportamenti efficaci, lo spirito di collaborazione, il clima positivo
- Il conflitto intrapsichico ed il conflitto relazionale
- I principi sulla gestione e risoluzione del conflitto: dal conflitto agito al conflitto gestito
- I diversi tipi di negoziazione
- Principi di base della negoziazione: gli atteggiamenti, le abilità e i comportamenti ottimali
- Gli errori da evitare durante la negoziazione

MODULO 11: PIANIFICAZIONE (8 ore)

- Identificazione delle priorità
- Strumenti di pianificazione
- La gestione delle emergenze
- Cos'è il problem solving
- Il piano d'azione

MODULO 12: BON TON, STILE PERSONALE ED EVENTI SOCIALI (4 ore)

- Stile personale e stile sociale

MODULO 13: ORGANIZZAZIONE EVENTI (4 ore)

- Organizzare un evento: un'esperienza importante, emozionante, gratificante.
- Fissare l'obiettivo: dall'idea alla progettazione
- Budget – staff –location
- La scelta del target
- La comunicazione
- La stagione
- I fornitori

MODULO 14: ETICA E DEONTOLOGIA PROFESSIONALE (4 ore)

- Il galateo aziendale: la gestione dei rapporti
- L'abito fa il monaco: abbigliamento e psicologia dell'aspetto
- Le relazioni in azienda: come comportarsi con il capo e con i colleghi; gestione del tempo; sensibilità interculturale; l'arte della conversazione
- Le situazioni critiche: mobbing, molestie, gaffe, situazioni imbarazzanti
- La vita sociale: cene d'affari, a tavola con i colleghi, in pubblico, come accogliere gli ospiti, essere ospiti
- Codice deontologico

MODULO 15: TESTIMONIANZE DI SUCCESSO (4 ore)

- Incontro con persone che hanno ottenuto successo nella vendita

MODULO 16: ORIENTAMENTO AL LAVORO (16 ore)

- Accompagnamento all'identificazione del contesto di tirocinio
- Cambiamenti in atto nel mercato del lavoro
- Trovare lavoro nell'era 2.0: LinkedIn e i social network
- Siti di annunci e portali per l'incontro di domanda e offerta
- Fissare un obiettivo professionale, il primo passo per chi cerca lavoro
- Dall'obiettivo al piano d'azione
- Il curriculum vitae che si fa notare: istruzioni generali
- Quali errori evitare in un CV
- La lettera di presentazione: perché non può mancare, come deve essere fatta e cosa deve comunicare
- I fattori vincenti nel proporsi
- Il colloquio di lavoro: obiettivi, preparazione, atteggiamento generale, comunicazione non verbale, il post colloquio, come rispondere alle domande scomode
- Il bon ton del colloquio
- Errori da evitare durante il colloquio

MODULO 17: LA SICUREZZA NEI LUOGHI DEL LAVORO (8 ore)

- Concetti di rischio
- Danno
- Prevenzione
- Protezione
- Organizzazione della prevenzione aziendale
- Diritti, doveri e sanzioni per i vari soggetti aziendali
- Organi di vigilanza, controllo e assistenza
- Formazione specifica secondo quanto previsto dall'Accordo Stato-Regioni n 221/2011

Tirocinio facoltativo di 160 ore

Docenti

I docenti del Corso sono Formatori e Consulenti del lavoro esperti ed altamente qualificati che condividono con l'aula la loro concreta esperienza.

Attestato di frequenza

Al termine del corso verrà rilasciato un attestato di frequenza del corso ed uno specifico per la parte sulla sicurezza.

Modalità e termini di iscrizione

Le iscrizioni dovranno pervenire entro **giovedì 12 gennaio 2017 alle ore 14:00** inviando la Scheda Iscrizione (che si trova in questo documento in ultima pagina) all'indirizzo e-mail monica.ravelli@cercasi.org.

Costo e modalità di pagamento

Il costo del Corso a persona è di € 3.000,00 + IVA se dovuta (per il partecipante che si iscrive privatamente).

Sulla base delle *disposizioni attuative dell'intervento 3G- contributi a disoccupati o sospesi per la partecipazione a percorsi formativi*- è possibile usufruire del voucher versando una cauzione di € 350,00 entro il 12 gennaio 2017. Per il partecipante che si iscrive privatamente è richiesto un acconto di € 500,00 e un saldo entro la metà delle lezioni.

Le coordinate bancarie verranno comunicate al partecipante con un'e-mail di conferma definitiva di attivazione del corso.

Come da disposizioni attuative del detto intervento, il beneficiario del voucher è tenuto a raggiungere una soglia minima di frequenza pari al 90% del monte ore formativo previsto; in caso contrario, il contributo non è riconosciuto e la caparra sarà trattenuta a causa del conseguente mancato finanziamento.

Materiale didattico

Il costo del Corso include tutto il materiale didattico necessario: dispense di approfondimento e testi delle esercitazioni saranno forniti in formato elettronico.

Informazioni aggiuntive

La sovvenzione 3G è erogata direttamente dall'Agenzia del Lavoro e non è requisito essenziale per la partecipazione ai corsi.

CercaSì non può predisporre la sovvenzione in autonomia, né ha alcuna parte nel processo di erogazione della stessa. Al corsista che fosse interessato ad avvalersene, si consiglia di rivolgersi alla sede dell'Ufficio Formazione e Sviluppo dell'Occupazione al Numero Verde 800-264760 o inviando una mail all'indirizzo formazione.disoccupati@agenzialavoro.tn.it.

Contatti

Per ulteriori informazioni relative al Corso rivolgersi a:

CercaSì S.a.s.

Via Kufstein, 1- 38121 Spini di Gardolo (TN)

Cel. 346 1105899

Tel. 0461 260053

e-mail: monica.ravelli@cercasi.org

web site: www.cercasi.org



L'iscrizione al corso si intende perfezionata al momento del ricevimento della presente scheda da inviare via mail a monica.ravelli@cercasi.org o via posta a CercaSì S.a.s. Via Kufstein, 1- 38121 Spini di Gardolo (TN) debitamente compilata e sottoscritta per accettazione.

Cauzione o acconto sono da effettuare con bonifico bancario e dovranno essere versati entro il 12 Gennaio 2017.

In caso di rinuncia successiva all'iscrizione, la disdetta scritta dovrà essere fatta pervenire a CercaSì S.a.s., **entro e non oltre i 2 giorni precedenti la data di inizio corso**. Nel caso in cui il recesso non fosse stato comunicato o sia comunicato in data successiva a quella del termine innanzi indicato, al partecipante **verrà trattenuta la caparra o acconto** a titolo di rimborso per l'organizzazione del Corso.

DATI DEL PARTECIPANTE

Nome _____ Cognome _____

Luogo e data di nascita _____

Indirizzo _____

Città _____ Prov. _____ Cap. _____

Tel. _____ Cell. _____

E-mail _____

DATI PER LA FATTURAZIONE (da compilare solo per ISCRIZIONE senza FINANZIAMENTO 3G)

Intestatario fattura _____

P.IVA _____

Codice fiscale _____

Indirizzo _____

Città _____ Prov. _____ Cap. _____

Firma _____

QUOTA DI ISCRIZIONE

- Senza contributo *Intervento 3G* (200 ore): € 3.000,00 + IVA se dovuta di cui € 500,00 a titolo di acconto/a persona, a cui deve seguire saldo entro la metà delle lezioni.
- Con contributo *Intervento 3G* (200 ore): € 350,00 a titolo di cauzione/a persona.

PARTECIPAZIONE AL TIROCINIO (160 ore)

- Barrare qualora si intenda fare richiesta di partecipazione alle 160 ore di Tirocinio.

NOTA PER IL PARTECIPANTE

CercaSì S.a.s. è autorizzata ad annullare il corso per esigenze di natura organizzativa o qualora non si raggiungesse il numero minimo di partecipanti per garantirne l'efficacia didattica. In tal caso caparra o acconto saranno restituiti.

CONDIZIONI DI PAGAMENTO

Il pagamento dovrà essere effettuato tramite bonifico bancario intestato a CercaSì S.a.s. sul c/c IT 78 V 08304 01853 000053300457 Cassa Rurale di Trento. Nella causale del bonifico è necessario riportare "CAUZIONE o ACCONTO, il NOME DEL PARTECIPANTE e il TITOLO DEL CORSO". La ricevuta dovrà essere inviata via mail a monica.ravelli@cercasi.org

TRATTAMENTO DEI DATI

Ai sensi del D.Lgs. 196/03, autorizza CercaSì S.a.s. al trattamento dei propri dati personali per gli adempimenti necessari in relazione al corso e per l'invio di materiale informativo relativo a iniziative di formazione e/o pubblicizzazione.

Data _____

Firma _____