



*Ente accreditato presso la Regione Marche per la formazione e per i servizi al lavoro*

*Ente accreditato Forma.temp*

*Società di servizi e consulenza alle imprese*



## SVILUPPATORE COMMERCIALE AZIENDALE

### • Obiettivi e finalità

- Il percorso formativo in presentazione mira a soddisfare il seguente fabbisogno formativo: programmazione e monitoraggio della rete di vendita diretta. Guardando in dettaglio alle professioni richieste dalle imprese nella provincia di Ascoli Piceno, si rileva che il 59% delle assunzioni programmate è concentrata su sole sei figure. Ai primi posti della graduatoria si trovano le professioni qualificate nelle attività ricettive e della ristorazione, cioè cuochi, camerieri, baristi e professioni simili (4.070 unità), seguite da quelle non qualificate nel commercio e nei servizi, con 2.100 assunzioni previste e dalle professioni qualificate nelle attività commerciali, tipicamente commessi e personale di vendita (1.870 unità). Tra queste tre professioni le imprese regionali segnalano problemi di reperimento superiori alla media solo per le professioni commerciali qualificate (22%) . La Julia Service si pone come obiettivo principale quello di sviluppare una formazione specifica per far fronte ad una importante esigenza formativa come quella rilevata. Finalità del corso è quella di creare una figura come lo SVILUPPATORE COMMERCIALE AZIENDALE che sia in grado di operare per promuovere e vendere i prodotti ed i servizi proposti dalle aziende del territorio, dei quali gestisce il processo di vendita, commercializzazione e marketing, avendo conoscenza delle specifiche caratteristiche tecniche del prodotto e della sua realizzazione. La figura professionale in uscita deve conseguire gli obiettivi di vendita in attuazione della strategia commerciale dell'impresa, concludendo trattative commerciali rispettose dei vincoli quantitativi, qualitativi e di prezzo del prodotto/servizio, conformi alle norme del diritto commerciale ed orientate alla massima soddisfazione e conseguente fidelizzazione del cliente. La capacità di ottenere il successo nelle vendite non è solo frutto di un mix di talento e di prodotti o servizi vincenti. Tali pre-condizioni sono necessarie, ma la capacità commerciale si deve sviluppare insieme con le tecniche per aumentare le possibilità di successo attraverso specifici interventi formativi. In particolare, la capacità di impostare l'attività di vendita organizzando il proprio lavoro in modo strutturato e ragionato può in molti casi risultare determinante laddove la sola creatività non riesce a supplire alle lacune del processo commerciale. Inoltre un venditore professionista focalizza la sua attenzione nel cercare di soddisfare i bisogni del cliente mirando a chiudere la trattativa in un modo che risulti gratificante per entrambi. Ciò richiede un insieme di competenze metodologiche, relazionali ed organizzative. Il corso di formazione in presentazione definisce tali competenze e ne approfondisce i contenuti. Le caratteristiche di un venditore di successo implicano l'attenzione ai dettagli ed alla cura di ciascuno di essi in pari misura. Quindi, tecniche di vendita, organizzazione, competenza sui prodotti e servizi,



*Ente accreditato presso la Regione Marche per la formazione e per i servizi al lavoro*

*Ente accreditato Forma.temp*

*Società di servizi e consulenza alle imprese*

conoscenza dei canali distributivi e degli strumenti innovativi per sviluppare un piano di marketing (web, social network) sono alla base del successo commerciale in qualunque settore. Pertanto, il corso di formazione si pone i seguenti obiettivi: - sviluppare sensibilità verso un approccio strutturato alla vendita; - far comprendere il rapporto tra risultati commerciali, organizzazione e stili di vendita; - focalizzare l'attenzione sull'importanza di una corretta impostazione delle relazioni con i propri clienti; - illustrare le principali tecniche per la conduzione efficace delle trattative; - sviluppare in ogni allievo consapevolezza sui punti di forza e di debolezza del proprio modo di impostare le trattative; - trasformare i punti di debolezza in piani di azione. L'ente gestore ha deciso di inserire nozioni di Practitioner PNL all'interno del percorso formativo in presentazione, tenuto da un coach specializzato con pluriennale esperienza nella formazione e certificato all'insegnamento da Richard Bandler in persona (fondatore della PNL), con l'obiettivo di favorire nei partecipanti la consapevolezza delle proprie competenze comunicative e l'acquisizione di strumenti e tecniche facilmente utilizzabili, per migliorare la propria vita e realizzare ciò che si desidera, insegnare ad adottare schemi e strategie di successo che sono osservabili e riproducibili, insegnare a comunicare al meglio con se stessi e gli altri. Gli allievi, al termine del percorso, svilupperanno le seguenti competenze tecniche, cognitive, abilità pratiche e comportamentali: • implementare i contatti strategici sui mercati e sui target di riferimento; • Elaborare informazioni strutturate sul mercato di riferimento identificando i potenziali clienti • Elaborare un piano di vendita coerente con gli obiettivi attesi • Gestire un trattativa di vendita • Elaborazione, interpretazione e presentazione dei dati di vendita Inoltre grazie alle nozioni di PNL finalizzato alla vendita gli allievi saranno in grado di: - incrementare l'efficacia della comunicazione - imparare gli strumenti linguistici più efficaci - sviluppare in modo chiaro gli obiettivi - cambiare le abitudini nocive - adottare comportamenti più produttivi

## • Moduli del corso

- Coordinamento delle risorse afferenti alla forza di vendita: elementi di gestione delle risorse umane; elementi di organizzazione aziendale;
- Coordinamento delle attività relative alla trattative commerciali nei suoi aspetti economico-finanziari e di contenuto dell'offerta: implementare i contatti strategici sui mercati e sui target di riferimento; elaborare informazioni strutturate sul mercato di riferimento identificando i potenziali clienti, elaborare un piano di vendita coerente con gli obiettivi attesi
- Monitoraggio delle performance e dell'efficienza della rete di vendita
- Stili di leadership: applicare tecniche di pianificazione delle attività; applicare modalità di coordinamento del lavoro;
- Tecniche di vendita: l'arte della persuasione; come negoziare; vendita e negoziazione; come condurre una trattativa
- Tecniche di Team Building e team working
- Le basi della Programmazione Neuro Linguistica da applicare alla Vendita: Capire gli altri e farsi capire meglio, imparare a ridurre le incomprensioni
- Riconoscimento e gestione del feedback
- Role playing formativi
- Elementi di diritto commerciale e marketing