



---

# INVITO ALLA PRESENTAZIONE DI UN'OFFERTA FORMATIVA PER L'ATTUAZIONE DEGLI INTERVENTI DI FORMAZIONE CONTINUA 2021

## PROPOSTA FORMATIVA

---

### **SOGGETTO PROPONENTE**

#### **Denominazione**

EUREKA! SERVIZI S.R.L.

#### **Indirizzo**

VIA TODI 3 63900 Fermo (FM)

#### **Presentazione del soggetto proponente**

Il progetto Eureka! nasce come idea nei primi anni '90 a Milano quando Gianluca Santarelli, uno dei "pionieri" della neonata Facoltà di Scienze della Formazione in Università Cattolica, raduna colleghi, professionisti e consulenti esperti nella Formazione degli adulti per dare vita al primo nucleo dell'azienda.

Dal 1999 Eureka! CONSULTING realizza progetti di Formazione e Consulenza per la crescita delle Persone e delle Organizzazioni, costruendo percorsi "custom" facendo emergere potenzialità latenti, consolidando team di lavoro ad alta performance, studiando e sviluppando itinerari più idonei per il successo di ciascuna realtà organizzativa.

Nel 2012 nasce Eureka! ACADEMY e al suo interno OrganizzAT, il primo Master in Italia di Analisi Transazionale in campo Organizzativo, impostato secondo i parametri definiti dall'EATA (European Association of Transactional ANALYSIS) e dall'ITAA (International Transactional ANALYSIS Association).

Eureka! ha contribuito all'implementazione delle RETI COMMERCIALI dei più prestigiosi brand mondiali sul territorio italiano: ING. DIRECT, CHE BANCA!, MOL, WILLIS TOWERS WATSON, EXTRABANCA, BMW, L'OREAL, KIA MOTORS, SKY ITALIA.

Dal 2006 supportiamo i nostri clienti identificando i migliori supporti economici alla Formazione, soprattutto nell'ambito dei fondi paritetici interprofessionali, quali Fodimpresa, FBA, Forte; Fondir e Fondirigenti.

---

### **DETTAGLIO PROPOSTA**

#### **Titolo del percorso**

SALES DEVELOPMENT: LO SVILUPPO DELLE COMPETENZE DI VENDITA E NEGOZIAZIONE

#### **Obiettivi e finalità**

Eureka! Servizi Srl, al fine di definire il percorso qui proposto, ha elaborato un'analisi di contesto rispetto al settore produttivo e imprenditoriale lombardo attraverso l'impiego di differenti strumenti

realizzati per individuare i fabbisogni formativi e professionali rappresentativi delle esigenze delle imprese.

Le presente proposta formativa si pone come obiettivo quello di approfondire le abilità e le tecniche di vendita, mettendo in rilievo l'importanza del saper gestire le trattative commerciali in toto, rispondendo, inoltre, adeguatamente alle obiezioni dei clienti per salvaguardare il buon esito della trattativa.

La finalità del seguente percorso formativo è quello di imparare a evitare i principali errori della vendita, a conoscere le differenze tra ciò che importa al cliente e ciò che conta per l'azienda, a comunicare in modo integrato e a negoziare secondo modelli contemporanei.

---

## **DESTINATARI**

### **Caratteristiche dei destinatari**

Il corso si rivolge a tutti i venditori e più in generale alla forza vendita.

È rivolto, dunque, a quei lavoratori che ricoprono un ruolo commerciale, che ha come principale compito quello di trovare, sviluppare e mantenere i clienti nel tempo.

### **Mansioni/Professioni**

Il progetto formativo è destinato in modo particolare a tutti i lavoratori di aziende che hanno una propensione a lavorare con soggetti esterni, è rivolto dunque a coloro che all'interno della propria organizzazione tengono rapporti con i clienti.

### **Competenze richieste in ingresso**

Per le mansioni base non sono richieste particolari competenze in ingresso, per quelle di responsabilità si richiedono almeno tre anni di gestione del personale, conoscenze di comunicazione efficace, gestione base del conflitto e capacità problem solving.

---

## **AZIONE FORMATIVA**

### **Articolazione del percorso**

In questo corso vengono sviluppate le tematiche principali riguardanti la negoziazione e la vendita. L'obiettivo sarà quello di fornire strumenti di conoscenza della negoziazione e della vendita, delle tecniche, delle qualità e abilità del venditore e del cliente. Il corso di formazione prevede la presenza di un docente senior con esperienza almeno decennale nella formazione manageriale dedicata alle imprese.

Il corso, inoltre, si propone di far acquisire ai partecipanti le tecniche per impostare e chiudere una negoziazione e i diversi metodi di approccio; quelle della vendita B to C e B to B per avvicinare il consumatore secondo le moderne tecniche e quelle per vendere seguendo uno stile definito, ponendo il focus, inoltre, sul superamento delle obiezioni e il post-vendita.

Nello specifico, il corso si prefigge di approfondire i seguenti argomenti:

- L'approccio consulenziale per gestire trattative complesse
- Le tecniche di comunicazione con metodi di negoziazione affermati
- Valutare e anticipare il comportamento di acquirenti/venditori esperti
- Sviluppare efficacemente la comunicazione con gli stakeholder
- Identificare i diversi stili negoziali
- Adattare il proprio stile di approccio ai differenti interlocutori
- Saper presentare con efficacia la propria soluzione
- Resistere alle pressioni della controparte e sostenere la propria posizione
- Definire gli obiettivi, prevedere le barriere e fissare un livello di richiesta di partenza elevato
- Gestire tutti i tipi di negoziazione commerciale con tutti i tipi di interlocutore
- Tecniche efficaci per presentare il prezzo: quando e come
- Padroneggiare le più affermate tecniche di negoziazione
- Analisi della concorrenza.

### **Metodologie e strumenti**

La metodologia è blended, sia aula che a distanza sincrona, su piattaforma di condivisione. Questo per andare incontro alla particolare situazione epidemica del momento e permettere ai partecipanti di avere il massimo beneficio in termini di competenze acquisite col minimo rischio personale. Per

quanto concerne la formazione d'aula, la metodologia è esperienziale, basata su casi reali accaduti, analisi di contesto, esercitazioni. La parte online sarà più teorica, pur potendo utilizzare lo strumento della narrazione come filo conduttore per la disamina delle tecniche di comunicazione e gestione del conflitto.

## **Modalità erogazione e formazione**

- 1) FAD Formazione a Distanza
- 2) Aula

## **Descrizione modalità erogazione e formazione**

Nel caso specifico di questo corso verranno ammessi un massimo di 15 partecipanti, al fine di garantire una particolare attenzione all'apprendimento del singolo partecipante e sarà possibile se il caso utilizzare al 100% la modalità FAD sincrona, anche visto l'evolversi dell'emergenza Covid, garantendo l'opportuna tracciabilità della formazione.

Sono previste esercitazioni individuali e lavori di gruppo, momenti di osservazione e di autoaddestramento, la costruzione di matrici comportamentali, test di autoanalisi delle proprie abilità e supporti al miglioramento. Tale modalità consente una costante autovalutazione e una valutazione da parte del docente che verrà oggettivizzata a fine modulo con la somministrazione di un test di verifica dell'apprendimento.

## **Durata del percorso in ore**

40

## **Numero iscritti per edizione**

15

## **Costo per partecipante, comprensivo di costo di iscrizione**

2000.0

## **Modalità di certificazione**

Attestazione degli elementi di competenza

## **Descrizione modalità di certificazione**

Test d'ingresso e finale per osservare il progresso del singolo discente; colloquio col docente; valutazione degli scritti e dei colloqui tra docente e certificatore delle competenze.

## **Prova Finale**

- 1) Valutazione in presenza
- 2) Prova scritta

---

## **ORGANIZZAZIONE**

### **Risorse umane impiegate**

- 1) Esterne
- 2) Interne

### **Descrizione risorse umane impiegate**

Il corso di formazione in aula o FAD prevede la presenza di un docente senior con esperienza ultradecennale nella formazione manageriale dedicata alle imprese. Il nostro docente ha esperienza sia in prestigiose aziende nazionali e multinazionali, che esperienza consulenziale, pertanto è in grado di interagire con i discenti a diversi livelli con grande efficacia. Coordinatore: verrà utilizzato

un Coordinatore didattico con esperienza pregressa nell'organizzazione, monitoraggio del gradimento e valutazione di corsi di formazione con oltre 10 anni di esperienza. Sarà presente un Tutor con esperienza almeno quinquennale.

## **Esperienza pregressa**

SI

## **Descrizione esperienza pregressa**

Eureka! Servizi eroga corsi manageriali, in tutte le sue sfumature da oltre 15 anni, sempre aderendo alle esigenze delle aziende e dei partecipanti, attraverso un approccio consulenziale. Il personale impiegato all'interno di questo progetto avrà in particolare questo tipo di esperienza: - Docente: esperienza almeno decennale nell'erogazione di corsi manageriale in modalità aziendale/interaziendale. - Coordinatore: esperienza almeno decennale nell'organizzazione di corsi di formazione in modalità aziendale/interaziendale. - Tutor: esperienza almeno quinquennale nel presidio di corsi di formazione in modalità aziendale/interaziendale. Il congruo numero di partecipanti previsti consentirà il corretto distanziamento sociale ed una particolare attenzione al singolo partecipante.

## **Contatti**

**1**

### **Codice Fiscale**

SNTGLC69L10D542C

### **Cognome**

SANTARELLI

### **Nome**

GIANLUCA

### **Telefono**

02 36596545

### **Email**

info@eurekaservizi.it

## **Canali di comunicazione**

- 1) Campagna
- 2) Convegno, seminario, workshop
- 3) Azioni di comunicazione/Promozione di misure

## **Sito internet**

<https://www.eurekaservizi.it>

---

## **DEFINIZIONE AREA, PROFILO, COMPETENZE**

### **Competenze per profilo**

- 1 Manager di distretto commerciale - effettuare la gestione delle attività/servizi del distretto commerciale - Livello EQF(6)

## **Abilità e conoscenze**

Lo sviluppo della competenza personale passa attraverso l'implementazione di conoscenze teoriche e abilità pratiche che il percorso propone di fornire ai discenti. Le indicazioni presenti nella figura professionale descritta nel QRSP della Regione Lombardia sono perfettamente aderenti agli obiettivi del percorso, e, pur nella variabilità delle specifiche realizzazioni corsuali, per cui esempi o declinazioni didattiche potranno variare, sono identificabili come di seguito indicato:

Le abilità e conoscenze acquisite al termine del modulo saranno:

- Effettuare la gestione di esercizi commerciali
  - Elementi di marketing
  - Elementi di tecniche di vendita
  - Applicare tecniche di analisi risultati di vendita
  - Applicare tecniche di budgeting
  - Applicare tecniche di definizione obiettivi di vendita
  - Applicare tecniche di definizione prezzi
  - Applicare tecniche di pianificazione delle attività
- 

## **ORGANIZZAZIONE EDIZIONI**

### **Riferimento per iscrizione**

**1**

**Codice Fiscale**

SNTGLC69L10D542C

**Cognome**

SANTARELLI

**Nome**

GIANLUCA

**Telefono**

02 36596545

**Email**

info@eurekaservizi.it

### **Sedi Svolgimento**

1) Azienda

2) Sede accreditata

### **Presenza Responsabile Certificatore Competenze**

SI

---

**Data**

18/02/2021

**Firmato Digitalmente dal Legale  
rappresentante o suo delegato  
ai sensi dell'art. 24 del Dlgs n.82/2005**

GIANLUCA SANTARELLI