SCHEDA DI ADESIONE

da compilare e restituire a PAVIASVILUPPO
tramite fax al n. **0382/393270** (oppure **0382/393396)**

La ditta……

con sede a ……CAP……

indirizzo……PROV.(……)

Tel. ……fax ……

P.IVA ……

Cod. Fiscale ……

E-mail……

Settore/Attività prevalente ……

n. dipendenti……

dà la propria adesione al corso
Ma in azienda chi vende veramente?
che si svolgerà a Pavia in data
14 novembre 2011

PARTECIPANTE (compilare una scheda per partecipante):

Cognome e nome……

Luogo e data di nascita……

Ruolo svolto in azienda ……

GARANZIE E DIRITTI DELL'INTERESSATO IN OTTEMPERANZA AL DECRETO LEGISLATIVO 196/2003 SULLA "RISERVATEZZA" Ai sensi dell'art. 13 del Decreto Legislativo 196/2003 si informa che i dati personali raccolti a mezzo della presente scheda saranno trattati sia a mezzo di sistemi informatici sia manualmente, osservando le disposizioni di cui all'art. 31 (obblighi di sicurezza). Le finalità del trattamento sono da individuare in scopi organizzativi/gestionali per la realizzazione dell'attività formativa e di programmazione di ulteriori interventi formativi che rientrano nell'attività istituzionale di Paviasviluppo. Il conferimento dei dati è facoltativo. Un eventuale rifiuto impedisce tuttavia la fornitura del servizio e gli adempimenti legali e fiscali ad esso connessi. Titolare del trattamento è Paviasviluppo e responsabile è il Direttore. L'interessato ha diritto, ai sensi dell'art. 7 della suddetta legge, di avere conferma dell'esistenza dei dati che lo riguardano, di cancellarli, rettificarli o aggiornarli e di opporsi al trattamento effettuato ai fini di informazione commerciale, invio di materiale pubblicitario, vendita diretta, compimento di ricerche di mercato. Il sottoscritto interessato con la firma apposta in calce conferma di essere stato informato ai sensi dell'art. 13 legge 196/2003 circa finalità e modalità di trattamento e ai sensi dell'art. 7 dei propri diritti. Attesta il proprio consenso al trattamento dei dati personali per le finalità sopra specificate.

Data……Timbro e firma……

Nelle economie moderne, sempre più fondate sull'importanza del "fattore conoscenza", la formazione e l'aggiornamento continuo di tutti coloro che operano nel mondo aziendale rappresenta un elemento di sviluppo di grandissima rilevanza. Le imprese di piccola e media dimensione, tuttavia, restano sovente ai margini delle opportunità di formazione. L'offerta formativa della Camera di Commercio di Pavia è intesa soprattutto a colmare questo gap.

***PAVIASVILUPPO, Azienda Speciale della Camera di Commercio di Pavia**, si propone di progettare e realizzare interventi di formazione, informazione, ricerca e consulenza coerenti con le esigenze del sistema economico della provincia e del mercato del lavoro locale.*

Per ulteriori informazioni:
PAVIASVILUPPO
Azienda Speciale
della Camera di Commercio di Pavia
C.so Strada Nuova, 47/d
27100 Pavia
Tel. 0382/393271 – 0382/393417
Fax 0382/393270 – 0382/393396
e-mail: paviasviluppo@pv.camcom.it

AZIENDA CON SISTEMA DI GESTIONE PER LA QUALITÀ CERTIFICATO DA DNV = UNI EN ISO 9001:2008 =

SOGGETTO ISCRITTO ALL'ALBO REGIONALE DEGLI OPERATORI ACCREDITATI PER I SERVIZI DI ISTRUZIONE E FORMAZIONE PROFESSIONALE

PAVIASVILUPPO
Azienda Speciale Camera Commercio Pavia

Percorsi formativi aziendali

Ma in azienda chi vende veramente?

PAVIA

14 NOVEMBRE 2011

OBIETTIVI

Spesso in azienda ci si chiede chi venda concretamente e quando ci si pone questa domanda non è facile trovare una risposta realistica. Abbiamo esaminato i ruoli aziendali coinvolti nell'irrinunciabile funzione di vendita ed abbiamo evidenziato che, oggi più che mai**, non esiste funzione che possa esimersi dall'azione che sostiene gli scambi**, in tutte le aziende del mondo.

A CHI SI RIVOLGE

Il corso è rivolto principalmente agli Imprenditori, Ai Dirigenti, ai Responsabili del personale ed ai Direttori Vendite.
Sarebbe però auspicabile una partecipazione allargata anche ad altre Funzioni e ruoli aziendali che dovrebbero essere attivamente coinvolti nel meccanismo di vendita e che invece si sentono estranei a tale azione poichè, erroneamente, ritenuta di basso contenuto e di scarsa immagine.

DURATA E SEDE DEL CORSO

14 NOVEMBRE 2011

dalle ore 9.15 alle ore 17.15
Sede: C.so Strada Nuova 47/d
(cupola Arnaboldi)- PAVIA

CONTENUTI

- **L'essenza sconosciuta della Vendita: dare prima, per avere poi.**
- **L'indiscutibile preparazione tecnica: conoscere bene i propri contenuti.**
- **Comunicare per convincere facilmente: entusiasmo anche con gli interlocutori antipatici.**

- I **venditori** entusiasti: ……vendono !
  -> In voi c'è un venditore entusiasta ?

- Le ragazze del **back-office** sorridenti: ……vendono !
  -> Le ragazze del vostro back office sono sorridenti ?

- Le **filtranti** cortesi:……vendono !
  -> Le vostre filtranti sono sempre cortesi ?

- Gli **amministrativi** puntuali: ……vendono !
  -> I vostri amministrativi sono sempre puntuali ?

- I **fattorini** cordiali:…….. vendono !
  -> I vostri fattorini sono almeno un po' cordiali ?

- I **marketer** arguti: ……..vendono !
  -> I vostri marketer sono appassionati?

- Gli **oratori** brillanti:……..vendono !
  -> Chi è il vostro portavoce ?

- I descrittori coinvolgenti (**P.R.**) ……vendono!
  -> Ma voi fate azioni di Pubbliche Relazioni ?

- I **pubblicitari** spiritosi: ……..vendono !
  -> I vostri fornitori di pubblicità fanno almeno sorridere?

- I **tecnici** precisi: ……vendono !
  -> La precisione prima di tutto, soprattutto qui da noi.

- Le **centraliniste** sensuali: ……vendono !
  ->Ma le vostre centraliniste sanno affascinare anche i ciechi?

- I **Direttor**i aperti: ……vendono !
  -> Direttore, Imprenditore, Titolare, e tu come sei ?

Ma allora in azienda vendono proprio tutti ?
Tutti, tranne uno: per sapere chi è costui ……. non mancate!!

Relatore: Dott. Gianfranco Bianchi

MODALITA' DI PARTECIPAZIONE

Il corso prevede una **quota di partecipazione** individuale di **100,00 Euro + IVA (21%)**.

Nel caso di più partecipanti di una stessa azienda è prevista una riduzione del 30% per ogni iscritto oltre al primo.

La quota di partecipazione dovrà essere versata a mezzo **Bonifico Bancario** – codice iban: IT 63 I 05048 11302 000000046590 - **Intestato a: PAVIASVILUPPO**, Azienda Speciale Camera Commercio Pavia, **presso Banca Popolare Commercio e Industria**, Corso Strada Nuova 61/c, Pavia, **specificando la causale del versamento**. A seguito del pagamento verrà rilasciata regolare fattura.

L'iscrizione si intende perfezionata al ricevimento da parte di PAVIASVILUPPO della scheda di adesione compilata e sottoscritta, accompagnata dalla ricevuta del versamento della quota prevista, entro 7 giorni dalla data di inizio del corso.

In caso di disdetta sarà restituito il 50% della quota di partecipazione ai iscritti che recedono dal corso entro il terzo giorno precedente la data di inizio. Negli altri casi la quota non potrà essere resa. Sarà comunque rilasciato il materiale didattico.
Le iscrizioni verranno accettate in base all'ordine cronologico di arrivo.
PAVIASVILUPPO si riserva la facoltà di rinviare o annullare il corso qualora non sia raggiunto il numero minimo di partecipanti. Le quote versate verranno restituite.

AL TERMINE DEL CORSO VERRA' RILASCIATO UN ATTESTATO DI FREQUENZA