

## 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  
**L'offerta che ha Valore:** come scrivere un preventivo  
che motivi all'acquisto.  
che si svolgerà a Pavia in data  
**22 marzo 2012**

**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 Paviaviluppo. 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 Paviaviluppo 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: [paviaviluppo@pv.camcom.it](mailto:paviaviluppo@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*

**L'Offerta che  
ha Valore:**  
come scrivere un preventivo  
che motivi all'acquisto.

**PAVIA  
22 MARZO 2012**

## OBIETTIVI

Oggi il processo di vendita è, sempre più spesso, lungo ed articolato.

I soggetti coinvolti desiderano essere sicuri della validità del prodotto e/o servizio che acquistano.

Inoltre capita, con una certa frequenza, che le nostre proposte siano lette, e valutate, dopo molto tempo da quando sono state inviate.

Grazie a questo corso imparerai come preparare delle offerte che siano strutturate come dei colloqui di Coaching, per far sì che, anche dopo molto tempo dall'invio, rappresentino un valore, finalizzato ad un obiettivo, per il cliente e tutte le persone coinvolte nel processo decisionale.

## A CHI SI RIVOLGE

Il corso è rivolto ad Imprenditori, Direttori Generali, Direttori Vendita & Commerciali, Area Manager e Responsabili Vendita.

## DURATA E SEDE DEL CORSO

**22 MARZO 2012**

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

## CONTENUTI

### La Struttura Base.

Sviluppare la struttura base per essere efficaci nel processo di vendita.

### La fiducia.

Imparare a generare fiducia nel nostro interlocutore in modo semplice ed efficace, per poter comprendere le informazioni necessarie.

### Il Colloquio.

Sviluppare l'abilità di gestire il colloquio di vendita con la struttura necessaria ad essere percepiti come "problem solver" e consulenti all'acquisto.

### Gestire le obiezioni.

Capire la vera natura delle obiezioni per poterle tramutare in opportunità di Vendita.

### Scrivere la Proposta di Valore.

Scrivere la propria proposta di valore strutturandola in modo da essere percepita come un progetto finalizzato alla realizzazione degli Obiettivi desiderati.

### Le Parole che contano.

Imparare a capire il linguaggio del nostro interlocutore per poterlo riproporre nella nostra offerta.

**Relatore: Dott. Lorenzo Boni**

Fondatore e Managing Partner di àVALORE Srl

## MODALITA' DI PARTECIPAZIONE

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

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