SCHEDA DI ADESIONE

da compilare e restituire a PAVIASVILUPPO
tramite fax al n. **0382/393270** (oppure **0382/304559)**

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

LA VENDITA "*ERGONOMICA*": organizzare e pianificare l'attività per conseguire I MIGLIORI RISULTATI con *IL MINIMO SFORZO*

che si svolgerà a Pavia in data
7-12 aprile 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 la Dott. Alessandro Scaccheri. 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 – 0382/304559
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

LA VENDITA "*ERGONOMICA*":

organizzare e pianificare l'attività per conseguire I MIGLIORI RISULTATI con IL MINIMO SFORZO

PAVIA
7 E 12 APRILE 2011

In un mercato come l'attuale, caratterizzato da una concorrenza sempre più agguerrita, si rende sempre più opportuno/indispensabile strutturare l'azione di vendita in maniera decisamente più ergonomica. Tradotto in operatività, ciò significa che l'***attività*** di vendita ***organizzata, pianificata e strutturata*** con metodologie definite e rigorose consente di conseguire il massimo risultato di vendite con uno sforzo (in termini di tempo, di energie e di denaro) molto più ridotto, concentrando quindi l'azione dove questa possa fornire il massimo di redditività.

OBIETTIVI

- Sensibilizzare i partecipanti alla necessità di sviluppare l'azione di vendita in base a metodologie definite e condivise dall'organizzazione
- Fornire loro una strumentazione semplice e logica per sviluppare azioni di vendita in maniera organizzata e pianificata

A CHI SI RIVOLGE

Il corso è rivolto a Venditori, Agenti, Quadri intermedi commerciali e di vendita

DURATA E SEDE DEL CORSO

7-12 aprile 2011

dalle ore 9.15 alle ore 13.00
e dalle ore 14.00 alle ore 17.15
Sede: C.so Strada Nuova 47/d
(cupola Arnaboldi)- PAVIA

CONTENUTI

- **Il processo di vendita**: le fasi in cui esso si articola
- Le **metodologie** utili allo sviluppo efficace di ciascuna fase del processo di vendita
- La **pianificazione** dell'attività:
  - Come stabilire le priorità di intervento in base al criterio della "potenzialità" (espressa o presunta) del cliente
  - La determinazione degli obiettivi/zona e degli obiettivi/cliente
  - Gli strumenti operativi utili per consentire una corretta pianificazione (schedario clienti, frequenza visite, itinerari, carico di lavoro, attività di "scandaglio")
- Come stabilire un **contatto preliminare** col cliente per pianificare gli appuntamenti in base ad un criterio "ergonomico"
- La registrazione degli esiti delle trattative come **strumento di valutazione/autovalutazione** dell'azione di vendita
- Come effettuare **previsioni di vendita** attendibili, in base alle quali organizzare la propria attività oltre che fornire informazioni utili all'azienda di appartenenza

Relatore: dott. Giovanni Bocchio

MODALITA' DI PARTECIPAZIONE

Il corso prevede una **quota di partecipazione** individuale di **100,00 Euro + IVA (20%)**.

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 corsisti che recedono dal corso entro il terzo giorno precedente la data di inizio. Negli altri casi la quota non potrà essere resa.

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