

# CALENDARIO TRAINING 2025

## **COMPORAMENTI E METODI PER DECIDERE E ACQUISTARE MEGLIO.**

Dedicato a Responsabili acquisti e addetti agli acquisti  
Verona

**Mercoledì 5 Marzo - Giovedì 6 Marzo**

Dalle ore 9.00 alle ore 17.30

## **ESSERE LEADER: DALLA VISIONE AL RISULTATO**

Dedicato a Manager, Responsabili e Team Leader  
Verona

**Martedì 8 Aprile – Martedì 29 Aprile – Martedì 20 Maggio – Martedì 10 Giugno**

Dalle ore 9.00 alle ore 17.30

## **LA RELAZIONE CON IL CLIENTE PER VENDERE DI PIU' E MEGLIO**

Dedicato a Commerciali, Agenti e Promotori  
Verona

**Venerdì 19 Settembre – Venerdì 17 Ottobre – Venerdì 14 Novembre**

Dalle ore 9.00 alle ore 17.30

## **COMPORTAMENTI E METODI PER DECIDERE E ACQUISTARE MEGLIO**

- Sviluppare coraggio, curiosità, creatività, iniziativa
- Migliorare la qualità della comunicazione verbale e scritta. Sviluppare assertività
- Il processo di analisi dei problemi e delle opportunità
- L'analisi della funzione e del valore dei fornitori e dei prodotti/servizi proposti
- La valutazione periodica delle performance dei fornitori
- Saper negoziare con decisione, saper pretendere custodendo la relazione
- Saper chiedere e ottenere informazioni
- Sviluppare capacità di ascolto e di osservazione
- Come formulare una proposta



Dedicato a Responsabili acquisti e addetti agli acquisti  
Verona

**Mercoledì 5 Marzo - Giovedì 6 Marzo**

Dalle ore 9.00 alle ore 17.30

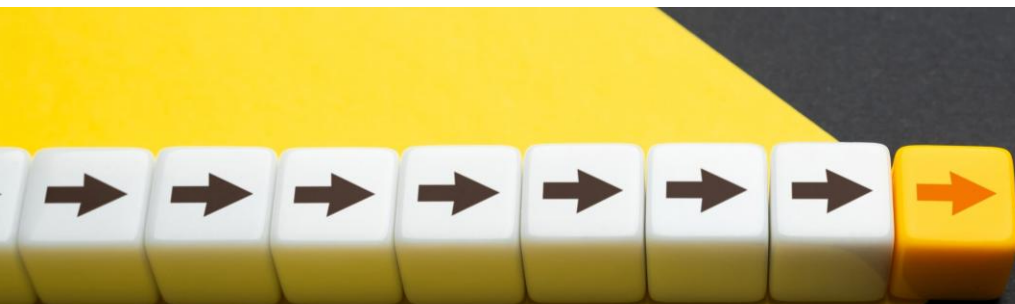
**Quota individuale di partecipazione:** Euro 900,00 + IVA

La quota di partecipazione comprende la documentazione didattica, le colazioni di lavoro e i coffee break per tutte le giornate di training

**Per l'adesione di due persone è previsto uno sconto del 10% per ciascuna persona.  
Per l'adesione di tre o più persone è previsto uno sconto del 15% per ciascuna persona**

## **ESSERE LEADER: DALLA VISIONE AL RISULTATO**

- Essere leader Ruolo – Responsabilità – Caratteristiche – Comportamenti
- Il linguaggio del Leader: sviluppare assertività e acquisire capacità di sintesi
- Indurre proattività e propositività nei collaboratori
- Motivare i collaboratori a raggiungere gli obiettivi
- La valutazione dei collaboratori e il feedback strutturato
- Lodare consapevolmente
- Quando necessario, saper biasimare e indurre cambiamento
- I principi della delega efficace
- Rendere più efficiente e più efficace la propria attività con una accorta gestione del tempo



Dedicato a Manager, Responsabili e Team Leader  
Verona

**Martedì 8 Aprile – Martedì 29 Aprile – Martedì 20 Maggio – Martedì 10 Giugno**

Dalle ore 9.00 alle ore 17.30

**Quota individuale di partecipazione:** Euro 1.800,00 + IVA

La quota di partecipazione comprende la documentazione didattica, le colazioni di lavoro e i coffee break per tutte le giornate di training

**Per l'adesione di due persone è previsto uno sconto del 10% per ciascuna persona.  
Per l'adesione di tre o più persone è previsto uno sconto del 15% per ciascuna persona**

## **LA RELAZIONE CON IL CLIENTE PER VENDERE DI PIU' E MEGLIO**

- Sviluppare proattività e orientamento all'azione
- L'applicazione consapevole dei principi della comunicazione efficace
- Lavorare per obiettivi
- Saper influire positivamente sul cliente fin dal primo contatto
- Farsi una immagine globale e aggiornata delle esigenze del cliente
- Saper domandare e saper ascoltare
- Presentare la soluzione in modo accattivante
- Acquisire capacità di sintesi
- Gestire con positività e sicurezza le domande e le obiezioni del cliente
- Saper difendere il prezzo e le condizioni
- Accrescere la quantità delle conclusioni
- Gestire il reclamo
- Chiedere e ottenere referenze
- Imparare a distinguere ciò che è importante da ciò che è urgente
- Concentrarsi sulle effettive priorità
- Redigere piani giornalieri che aumentino efficienza ed efficacia nella gestione delle attività quotidiane.
- Riconoscere e sconfiggere i ladri di tempo



Dedicato a Commerciali, Agenti e Promotori  
Verona

**Venerdì 19 Settembre – Venerdì 17 Ottobre – Venerdì 14 Novembre**  
Dalle ore 9.00 alle ore 17.30

**Quota individuale di partecipazione:** Euro 1.350,00 + IVA

La quota di partecipazione comprende la documentazione didattica, le colazioni di lavoro e i coffee break per tutte le giornate di training

**Per l'adesione di due persone è previsto uno sconto del 10% per ciascuna persona.  
Per l'adesione di tre o più persone è previsto uno sconto del 15% per ciascuna persona**