

Il laboratorio della Vendita

I nostri trainers

per questo laboratorio il nostro trainer qualificato sarà

Alessandra Romano



Trainer nell'area comunicazione e vendite; self empowerment e leadership, problem solving e organizzazione aziendale. Consulente aziendale per lo sviluppo delle risorse umane. Esperienza quindicinale presso Enti di formazione, PMI liguri e aziende italiane.

E' inoltre LP Trainer accreditata presso Insights Learning e Devolpment.

CHI PARTECIPA
Tutti coloro che desiderano migliorare le proprie capacità di vendita/relazionali e aumentare fatturati e clienti (direttori commerciali/vendite, agenti di vendita, merchandaiser, imprenditori, professionisti e tecnici chiamati ad assumere anche il ruolo di venditori sia di prodotti che di progetti/servizi...).

TUTTO QUELLO CHE DEVI SAPERE PER PARTECIPARE AL LABORATORIO
Il nostro laboratorio della vendita si svolge presso l'Hotel Idea in un'aula appositamente attrezzata.
Ha la durata di due giorni con orario: 9-13/14-18.
Il laboratorio comprende un coffee welcome iniziale e il pranzo; nella quota di partecipazione è inoltre compreso il profilo Insights e il materiale didattico.
La quota di partecipazione è di euro 800+IVA. Sono previsti sconti per iscrizioni multiple della stessa azienda.

IL "TAGLIANDO FORMATIVO"
La Parodi&Parodi, offre inoltre ai partecipanti la possibilità di fare un "tagliando" formativo annuale a tutti coloro che hanno partecipato a nostre iniziative a prezzi vantaggiosi. Sappiamo che la formazione è ancora più utile se, periodicamente, si fa un punto della situazione con i trainer sul "come è andata dopo il corso", se si sono raggiunti gli obiettivi e insieme si impostano strategie per migliorarsi e aggiornarsi ulteriormente. Vuoi saperne di più? Chiamaci.

Questa iniziativa è realizzata su misura per te



Parodi School è un marchio ed un servizio di Parodi & Parodi S.r.l.

Per contattarci:
Parodi School Via Martiri della Libertà 303 r
16014 Campomorone Genova
Tel. 010 780621 fax 010 780641
info@parodischool.it

www.parodischool.it

Rev. 0.



La **Parodi School** nasce con l'intento di supportare le Persone nei percorsi di crescita personale e di autorealizzazione sia professionale che privata. Il nostro motto è **"crescere comunicando"** perché sappiamo che la comunicazione spesso determina i nostri successi ed è instaurando relazioni positive con l'altro che costruiamo la nostra crescita incentivando il nostro benessere.



Il laboratorio della Vendita

OCCUPARSI DI VENDITE

La vendita è un mestiere affascinante e impegnativo insieme, è il fulcro dell'attività aziendale che attraverso venditori e commerciali, realizza i propri obiettivi.

Professione che richiede grandi competenze e altissima **motivazione**, mestiere che si costruisce giorno dopo giorno e che sa dare grandi soddisfazioni.

Sempre di più le aziende richiedono capacità di vendita ai propri addetti anche nei settori tecnici e dei servizi, saper vendere oggi rappresenta una delle capacità maggiormente richieste.

UN SERVIZIO PER INCREMENTARE LE VENDITE

Il venditore è costantemente alla ricerca di strumenti concreti che gli consentano di aumentare il fatturato e conquistare nuovi clienti senza dimenticare la **fidelizzazione** di quelli già attivi.

Ha bisogno di linfa nuova e deve continuamente a far leva su autostima e motivazione per costruire il suo futuro.

Per questo i laboratori formativi che la Parodi School offre sono particolarmente utili a chi si occupa di commerciale poiché si viene **"allenati"** alla trattativa vincente con i clienti. L'intento è quello di fornire ai venditori strumenti pratici da portare con sé ogni volta che incontrano un cliente o un buyer, ma anche per avere ottimi rapporti con colleghi e collaboratori.

Qualche pillola di teoria ben strutturata e poi tante, tantissime esercitazioni pratiche, giochi

sperimentali e simulazioni che consentono ai partecipanti di crearsi un set di competenze e capacità in pochissimo tempo.

La forza di questo servizio è che "cuce su misura" gli interventi adattando un metodo consolidato e innovativo alle diverse esigenze aziendali.

PERCHE' SCEGLIERCI

Perché i nostri laboratori nascono dalle idee di persone che vivono e lavorano in azienda e conoscono, perché le vivono sulla loro pelle, la realtà commerciale di oggi.

Perché i nostri **trainers** sono **altamente qualificati** e coniugano capacità di gestione d'aula a contenuti pratici sperimentati in situazioni concrete.

Perché il nostro non è un corsificio ma un'officina che produce strumenti, scambia e condivide esperienze per aumentare non solo i profitti ma anche il valore delle aziende.

Perché il metodo che proponiamo è innovativo, basato sull'esperienza diretta dei contenuti proposti.

Perché oltre alla formazione in aula ci avvaliamo dei più moderni e qualificati strumenti di supporto come questionari di sviluppo, profili personali, esercitazioni studiate nei minimi dettagli. Perché i nostri seminari sono fatti apposta per te, ovvero "fabbricati" per rispondere operativamente alle tue esigenze.

Perché al termine del percorso i partecipanti saranno Persone nuove e vincenti.

IL NOSTRO LABORATORIO

Il nostro laboratorio della vendita prevede due giornate di training sulle tematiche più utili per migliorare le proprie capacità di vendita partendo da una maggiore consapevolezza di sé stessi, per poi addentrarsi nell'affascinante mondo della comunicazione, della persuasione, della capacità di convincere il cliente durante la trattativa di vendita e di molto altro. Ci alleneremo ad utilizzare diverse tecniche persuasive attraverso l'utilizzo di domande potenti e affronteremo il mondo della negoziazione.

Un vero e proprio viaggio alla scoperta di sé stessi e degli altri che aiuterà a identificare meglio come vincere le sfide più impegnative che il mercato di oggi ci mette davanti.

Tutto quello che faremo insieme sarà costruito a partire dalle richieste e dalle esigenze dei partecipanti poiché crediamo che un laboratorio formativo funzioni solo se studiato "su misura" del cliente.

IL PROFILO INSIGHTS DISCOVERY

Alcuni giorni prima dell'avvio del laboratorio i partecipanti compileranno on-line e in appena 15 minuti, un questionario che darà luogo ad un profilo personale molto ampio e dettagliato basato sul modello junghiano. Il profilo, che verrà consegnato durante la prima giornata di laboratorio, costituirà il file-rouge di tutte le

attività che si susseguiranno in maniera coinvolgente e proficua. Attraverso la conoscenza di sé, dei propri punti di forza e delle aree di miglioramento, le persone sono facilitate ad apprendere nuovi metodi per potenziare i talenti e sviluppare comportamenti mirati al successo nelle vendite ma anche e soprattutto personale.

Il modello, consente un'immediata fruizione dei contenuti e permette di affrontare alcuni temi impegnativi in maniera giocosa ed esperienziale.

La maniera migliore per apprendere, come dicono le neuroscienze, e tutte le teorie più moderne in merito allo sviluppo cognitivo, è infatti quello di "toccare con mano", ovvero fare esperienza dei contenuti da apprendere.

La partnership instaurata con il prestigioso marchio **Insights Discovery** consente alla Parodi School di avvalersi di un modello e di un metodo unico e originale che permette all'individuo di compiere un'avventuroso viaggio all'interno di sé stessi e degli altri per potenziare le proprie attitudini e ottenere vantaggi relazionali e comportamentali utili nella vita e nella vendita.

Parodi School è partner ufficiale di Insight Italia

