



---

CALENDARIO CORSI – MAGGIO/LUGLIO 2017

---

<b>Data</b>	<b>Corso</b>
8 e 15 maggio 2017	Capire il tuo interlocutore per vendere di più (Tecniche di PNL – Programmazione Neuro Linguistica)
22 e 29 maggio 2017	La vendita di successo oggi. Da venditore a consulente: vendere con successo in un mercato che cambia
5 e 12 giugno 2017	Comunicazione e negoziazione
9 e 16 giugno 2017	Come affrontare un colloquio di selezione
26 giugno e 3 luglio 2017	Lavorare per obiettivi
30 giugno e 7 luglio 2017	Internet per vendere: web 2.0, social media e mobile applications



## Area comunicazione ed empowerment personale

### Comunicazione e negoziazione

La capacità di gestire le relazioni con i clienti in maniera efficace è un elemento basilare per il successo aziendale. Il corso ha l'obiettivo di sviluppare nei partecipanti le abilità di comunicazione e di negoziazione.

#### Contenuti

- La comunicazione interpersonale
- La capacità di ascolto
- La comunicazione nei gruppi di lavoro e la leadership
- Le caratteristiche delle situazioni negoziali
- La delega

Durata: 14 ore/2 g

Costo: 300€+ iva (min. 8 pax)

Docente: Carlo Tagliabue

Date: 5 e 12 giugno 2017

Sede: Scuola Superiore CTSP Viale Murillo, 17 – Milano



### Lavorare per obiettivi

Il corso propone ai partecipanti un percorso di consapevolezza sul tema della gestione degli obiettivi. Attraverso l'esperienza e l'analisi degli ostacoli e dei fattori facilitanti rispetto al raggiungimento degli obiettivi, il corso propone un modello per affrontare una corretta definizione degli obiettivi e gli strumenti per migliorare le modalità individuali di gestione degli stessi.

### Contenuti

- Obiettivi, compiti, scopi
- Locus of control
- Gestione delle emozioni e dello stress
- Strutturazione efficace degli obiettivi o Condivisione degli obiettivi
- Tempo e obiettivi
- Motivazione agli obiettivi

Durata: 14 ore/2 g

Costo: 300€+ iva (min. 8 pax) Docente: Elisabetta Ghezzi

Date: 26 giugno e 3 luglio 2017

Sede: Scuola Superiore CTSP Viale Murillo, 17 - Milano

## Come affrontare un colloquio di selezione

Il colloquio individuale è la modalità attraverso la quale il selezionatore cerca di capire se il candidato è adatto a ricoprire un determinato ruolo in un contesto aziendale ben specifico. Allo stesso tempo, però, è anche il momento in cui il candidato verifica se quel ruolo può rispondere alle proprie aspettative.

Anche l'intervistato, pertanto può mettere in campo degli strumenti per far emergere al meglio le proprie aspirazioni ed esperienze professionali e per capire se possono coincidere con il ruolo ricercato ed il contesto di inserimento.

Per questo serve avere un piano di self marketing che ci renda consapevoli dei nostri punti di forza e delle aree di miglioramento.

### Contenuti

- Cos'è un colloquio
  - Struttura
  - Metodologie
  - Strategie del selezionatore
- Il nostro piano di self marketing
  - I nostri punti di forza
  - I nostri punti di debolezza
  - La nostra strategia di comunicazione
- Gli assiomi della Comunicazione
- Elementi non verbali nel colloquio
- L'ascolto delle domande
- Comunicazione e Sistemi Relazionali
  - La prima impressione
  - Entrare in relazione con l'intervistatore
  - Evitare i conflitti durante il colloquio
- Affrontare un colloquio (role play)
  - Come affrontare le domande
  - Il mirroring
  - Il tono e la voce

Durata: 14 ore/2 g

Costo: 300€+ iva (min. 8 pax)

Docente: Massimo Lupi

Date: 9 e 16 giugno 2017

Sede: Scuola Superiore CTSP Viale Murillo, 17 - Mila

## Area marketing e tecniche di vendita

### La vendita di successo oggi. Da venditore a consulente: vendere con successo in un mercato che cambia

Il corso stimolerà i partecipanti a riflettere sui cambiamenti in atto e sulle competenze necessarie per svolgere la professione di vendita con successo nel contesto attuale. Inoltre verranno forniti gli strumenti che migliorano l'efficacia dell'azione di vendita: saper individuare le informazioni necessarie, migliorare la relazione col cliente, monitorare e condurre la negoziazione, sostenere i prezzi.

#### Contenuti

- Mercati e processi d'acquisto
  - le diverse tipologie di processi d'acquisto
  - le persone coinvolte nel processo d'acquisto
- Condizioni indispensabili alla vendita
  - lo sviluppo delle relazioni
  - la preparazione tecnica dell'offerta
  - la conoscenza dei budget dei clienti
- Colloquio di vendita
  - il primo approccio con il cliente
  - l'intervista: quali informazioni e come ottenerle
  - la presentazione efficace dell'offerta
  - la gestione delle obiezioni
  - i modi efficaci di presentazione del prezzo
  - la negoziazione e la chiusura
- Le abilità relazionali
  - regole delle relazioni interpersonali
  - i meccanismi della persuasione
- Post vendita e controllo
  - la gestione del post vendita
  - il controllo dell'attività di post vendita

Durata: 14 ore/2 g

Costo: 300€+ iva (min. 8 pax)

Docente: Alberto Ferrario

Date: 22 e 29 maggio 2017

Sede: Scuola Superiore CTSP Viale Murillo, 17 - Milano



## Area programmazione neurolinguistica (PNL)

### Capire il tuo interlocutore per vendere di più (Tecniche di PNL – Programmazione Neuro Linguistica)

Per ottenere una relazione migliore ed una maggiore efficacia nella attività di vendita è necessario imparare a conoscersi e a relazionarsi con clienti, colleghi e collaboratori. I partecipanti acquisiranno strumenti nuovi per una comunicazione efficace, per riuscire a comprendere meglio se stessi e il mondo che ci circonda; inoltre impareranno a gestire lo stress causato dal NO del cliente.

#### Contenuti

- Stili di pensiero
- Test Kaleido Compass
- Teoria Stili di pensiero
- Approfondimento «Sistemi Rappresentazionali»
- Livelli di pensiero
- Preparazione e presentazione del proprio prodotto secondo i vari livelli di pensiero

Durata: 14 ore/2 g

Costo: 300€+ iva (min. 8 pax)

Docente: Marco Donzelli

Date: 8 e 15 maggio 2017

Sede: Scuola Superiore CTSP Viale Murillo, 17 - Milano

## Area applicazioni informatiche e web marketing

### Internet per vendere: web 2.0, social media e mobile applications

Nel mercato attuale le tecnologie informatiche definiscono sempre più il contesto dove si può gestire e sviluppare il proprio business. Internet in particolare, attraverso le sue più recenti declinazioni "social", costituisce un ambiente virtuale attraverso il quale poter stabilire relazioni commerciali e promuovere la propria attività.

In tale scenario, possedere competenze aggiornate e al passo con i tempi è un fattore di distinzione competitiva per qualsiasi settore: a questo scopo il corso propone una panoramica introduttiva sulle più recenti applicazioni legate alla rete e al mondo mobile (smartphone, tablet, ecc.).

#### Contenuti

- Internet e il World Wide Web
- I motori di ricerca
- Il Web 2.0 I principali Social Media
- L'informatica diventa mobile: il mondo degli Smartphone e dei tablet
- Le App

Durata: 14 ore/2 g

Costo: 300€+ iva (min. 8 pax)

Docente: Stefania Boleso

Date: 30 giugno e 7 luglio 2017

Sede: Scuola Superiore CTSP Viale Murillo, 17 - Milano