



Scuola Superiore del
Commercio del Turismo
dei Servizi e delle
Professioni

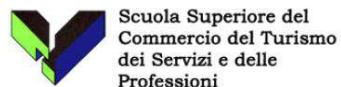
Sei pronto al cambiamento?



CATALOGO
Corsi di Formazione
per Agenti di Commercio

Marzo – Giugno 2019





I corsi sono erogati dalla **Scuola Superiore CTSP**, ente formatore accreditato dalla Fondazione Enasarco.

Per questo motivo gli Agenti di Commercio che prendono parte ai corsi di questo catalogo possono avvalersi del contributo di Enasarco pari al **50% della spesa sostenuta**.

Per un'assistenza sulle procedure di **richiesta dei contributi** suggeriamo di contattare i nostri **uffici FNAARC** allo **02.7645191**

| DATA | CORSO | DURATA | PREZZO | RIMBORSO 50% ENASARCO |
|---------------------------|--|----------|-----------|-----------------------------|
| 25 Marzo e 1 Aprile | PARLARE IN PUBBLICO: LE TECNICHE PER COMUNICARE IN MANIERA EFFICACE CON CLIENTI E MANDANTI | 14h /2g | 240€ +iva | 120€ |
| A partire dal 26 Marzo | LA LINGUA INGLESE PER LE TRATTATIVE COMMERCIALI | 20h /10g | 250€ +iva | 125€ |
| 8 e 15 Aprile | INTERNET PER VENDERE: WEB 2.0, SOCIAL MEDIA E MOBILE APPLICATIONS | 14h /2g | 240€ +iva | 120€ |
| 13 e 20 Maggio | LA TRATTATIVA DI VENDITA: GESTIRE LE OBIEZIONI E SAPER NEGOZIARE | 14h /2g | 240€ +iva | 120€ |
| 3 e 10 Giugno | ORGANIZZARSI AL MEGLIO: TIME MANAGEMENT PER RAGGIUNGERE GLI OBIETTIVI DI BUSINESS | 14h /2g | 240€ +iva | 120€ |

PARLARE IN PUBBLICO: LE TECNICHE PER COMUNICARE IN MANIERA EFFICACE CON CLIENTI E MANDANTI

Gli Agenti di Commercio fanno della comunicazione interpersonale **lo strumento di lavoro** principale sia nei confronti dei clienti che nei confronti delle case mandanti. Durante questo corso verranno guidati a rivedere il proprio **stile di comunicazione**, sviluppando le tecniche adeguate rispetto al tipo di interlocutore e all'obiettivo da raggiungere.

Contenuti

Quali sono gli elementi del nostro modo di comunicare?

- Le carenze della comunicazione interumana più frequenti
- Usare destrezza dialettica e comportamentale nei contatti clientelari
- I linguaggi basilari della comunicazione e la loro interpretazione corretta
- La gestione dello stress emotivo nei vari tipi di comunicazione (in pubblico, nella negoziazione commerciale, per acquisire un mandato, per vendere se stessi nel colloquio di selezione)
- Test di autovalutazione della propria comunicazione basilare

Gli strumenti di supporto per comunicare in modo efficace a seconda dell'interlocutore

- Cosa portare nello "zaino tattico" come materiale di supporto: preparazione del materiale di supporto, impaginazione, allegati, referenze ed attestati
- La definizione condivisa con l'azienda dei contenuti irrinunciabili dei prodotti
- Le differenze da evidenziare nei colloqui con interlocutori differenti, quali clienti, committenti, fornitori
- Come affrontare le domande critiche preventivamente evidenziate
- Il sorriso positivo e calibrato come catalizzatore emozionale
- Saper lasciare un sorriso sulle labbra dell'interlocutore



Date:

25 Marzo e 1 Aprile
(dalle 9,30 alle 17,30)

Durata: 14 ore/2 giorni

Costo: 240€+ iva (min. 8 pax)

Docente: Gianfranco Bianchi

Sede: Scuola Superiore CTSP
Viale Murillo, 17 - Milano

LA LINGUA INGLESE PER LE TRATTATIVE COMMERCIALI

*L'accesso al corso è riservato a chi ha una **conoscenza almeno di base della lingua inglese.***

*In caso di interesse verrà attivato in una seconda fase un **corso avanzato di approfondimento.***

In un mondo sempre più globalizzato, **la conoscenza della lingua inglese per un Agente di Commercio diventa uno strumento per allargare il proprio bacino di attività.**

Con questo corso si vogliono sviluppare le conoscenze linguistiche con un focus sulle attività tipiche dell'Agente e della vendita.



Contenuti

- Business English: il lessico di base
- Redigere una email commerciale
- Gestire una telefonata con un cliente o un fornitore straniero
- Self Marketing: come presentare se stessi, evidenziando i propri punti di forza
- Le tecniche di comunicazione per vendere un prodotto, un servizio o un'idea

Date:

26, 28 Marzo 2019
02, 04, 09, 11, 16 Aprile
7, 9, 14 Maggio
(martedì e giovedì dalle 19.00 alle 21.00)

Durata: 20 ore/ 10 giorni

Costo: 250€+ iva (min. 8 pax)

Docente: Erika Perna

Sede: Scuola Superiore CTSP Viale Murillo, 17 - Milano

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 l'agente di commercio può stabilire relazioni commerciali, promuovere se stesso e la propria attività**.



Contenuti

LinkedIn professionale e strategie di marketing per lo sviluppo della clientela

- L'utilizzo professionale di LinkedIn
- La creazione del curriculum e i suoi requisiti di unicità; l'attenzione per i requisiti di autorevolezza e reputazione
- La costruzione del network di relazioni professionali, la ricerca di clienti, partner e nuove opportunità di mercato
- Gli strumenti operativi dell'attività di networking
- Strumenti strategici di analisi del mercato da affiancare alle strategie di sviluppo del business: SWOT Analysis come supporto nelle decisioni, Curva del Ciclo di Vita del Prodotto per l'analisi dei prodotti/servizi esistenti sul mercato, da quelli potenzialmente innovativi a quelli maturi

(segue...)

Date:

8 e 15 Aprile (dalle 9,30 alle 17,30)

Durata: 14 ore/2 giorni

Costo: 240€+ iva (min. 8 pax)

Docente: Luca Rozza

Sede: Scuola Superiore CTSP Viale Murillo, 17 – Milano

INTERNET PER VENDERE: WEB 2.0, SOCIAL MEDIA E MOBILE APPLICATIONS

Business Network, sviluppare contatti attraverso le tecniche di Networking

- L'analisi dell'agenda dei contatti professionali e come strumento di marketing operativo
- La realizzazione di un piano operativo e relativi obiettivi: sviluppo della clientela, ricerca di nuove aziende partner, ricerca di nuovi canali di vendita
- Mappatura e consolidamento dei contatti
- Scelta dei canali di comunicazione ed attuazione degli incontri di networking
- Strumenti operativi per affrontare gli incontri di networking: l'executive summary e l'elevator pitch

Content Marketing, il marketing dei contenuti: promuovere l'attività commerciale senza pubblicità e con budget ridotto, sviluppare la clientela e fidelizzarla

- Come creare contenuti: le regole valide per comunicare meglio con la parola scritta
- La necessità di generare attenzione e fiducia nei clienti con contenuti che creino interesse nella clientela e che non risultino invasivi
- Metodologia per trasformare semplici contenuti in efficaci strumenti di marketing con budget limitati

LA TRATTATIVA DI VENDITA: GESTIRE LE OBIEZIONI E SAPER NEGOZIARE

Il corso si focalizzerà sulle fasi delle trattativa con particolare attenzione alle **tecniche di negoziazione**.

Verranno infatti 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

- Preparare la vendita
- Lo sviluppo delle relazioni
- La preparazione tecnica dell'offerta
- La conoscenza dei budget dei clienti
- Il colloquio di vendita
- L'intervista con il cliente: quali informazioni e come ottenerle
- Come presentare l'offerta
- La gestione delle obiezioni sostenendo il prezzo
- La negoziazione e le tecniche win-win
- La chiusura della trattativa

Date:

13 e 20 Maggio
(dalle 9,30 alle 17,30)

Durata: 14 ore/2 giorni

Costo: 240€+ iva (min. 8 pax)

Docente: Gianfranco Bianchi

Sede: Scuola Superiore CTSP
Viale Murillo, 17 - Milano

ORGANIZZARSI AL MEGLIO: TIME MANAGEMENT PER RAGGIUNGERE GLI OBIETTIVI DI BUSINESS

“**Poco tempo e tanto stress**” è la sensazione che spesso accompagna la vita lavorativa, soprattutto dei liberi professionisti. Considerato che il tempo è l'unica risorsa veramente limitata, **la gestione del tempo dedicato all'espletamento dei diversi compiti, per un agente di commercio è una competenza fondamentale** ed è strettamente collegata al raggiungimento del successo professionale.

Il corso propone strumenti e metodi di **time management** per amministrare al meglio il proprio tempo e mantenere il focus sui propri obiettivi di vendita.

Verranno illustrate le tecniche fondamentali per impostare e definire le attività quotidiane, dando loro la giusta priorità e il corretto livello di importanza.



Contenuti

- Il tempo come risorsa strategica e investimento
- Gli obiettivi e le priorità
- Come gestire le priorità: determinare la differenza tra urgente e importante
- Strumenti di organizzazione e pianificazione del proprio tempo: previsione, pianificazione e programmazione
- Un metodo per impostare efficacemente il tempo in base all'obiettivo fissato
- Verifiche e feed back sull'acquisizione e applicabilità del metodo

Date:

3 e 10 Giugno
(dalle 9,30 alle 17,30)

Durata: 14 ore/2 giorni

Costo: 240€+ iva (min. 8 pax)

Docente: Paolo Nasti

Sede: Scuola Superiore CTSP
Viale Murillo, 17 - Milano

PROCEDURA PER OTTENERE I CONTRIBUTI ENASARCO

Per effettuare la domanda è necessario essere registrati all'area riservata in.enasarco.it

A chi spetta

- Agli agenti persone fisiche o soci illimitatamente responsabili di società di persone
- Alle “persone giuridiche” titolari di mandato di agenzia operanti sotto forma di Società di Capitali (S.r.l.-S.p.a.). La formazione può essere usufruita esclusivamente dal rappresentante legale della società di capitale o da un dipendente della stessa indicato dal medesimo

Requisiti

Il contributo viene erogato in presenza di tutti i seguenti requisiti:

- **Agenti in attività o società di persone:** che al 31 dicembre 2018 abbiano un'anzianità contributiva complessiva di almeno un anno (4 trimestri, coperti esclusivamente da contributi obbligatori) negli ultimi tre anni e siano titolare di un reddito annuo lordo anno 2017 non superiore a Euro 70.000,00;
- **Agenti che operano sotto forma di società di capitale:**
 - versamento a fondo assistenza per almeno un anno nell'ultimo triennio e a condizione che i contributi versati a fondo assistenza siano non inferiori all'importo del contributo richiesto per la partecipazione al corso di formazione e aggiornamento professionale;
 - almeno un mandato in essere.

La formazione può essere usufruita esclusivamente dal rappresentante legale della società di capitale o di dipendenti della stessa indicati dal medesimo, in non più di tre per ogni anno solare.

- **Corsi di formazione:** i corsi devono prevedere almeno 14 ore di formazione frontale, riguardare l'attività di agenzia (comunicazione ed empowerment

personale, politiche di vendita, marketing, certificazione di qualità dell'agenzia, Programmazione Neuro-Linguistica, utilizzo di strumenti informatici inerenti le attività di ufficio e/o vendita, lingue straniere); l'agente deve aver frequentato in aula almeno il 75% delle ore di formazione;

Quanto spetta

La Fondazione riconosce un contributo pari al **50%** della spesa sostenuta tenuto conto del costo massimo per un'ora di formazione di **€ 50,00** e nel limite massimo di **€ 1.500,00** annuo per partecipante.

Come richiedere il contributo

È possibile inviare la richiesta esclusivamente **online**, attraverso l'area riservata **inEnasarco.it**; non sono accettate domande presentate con altre modalità, ad esempio con raccomandata, o consegnate presso le nostre sedi o presso i patronati.

Documentazione

Alla presentazione della domanda (prenotazione) gli iscritti non dovranno allegare nessuna documentazione.

Entro i 60 giorni successivi alla richiesta online dovrà essere inviata la seguente documentazione, pena la decadenza della richiesta:

- 1.copia dell'attestato di iscrizione al corso, con la descrizione dettagliata del corso stesso
- 2.copia del documento di identità valido del richiedente
3. copia del giustificativo della spesa sostenuta
4. copia della dichiarazione dei redditi presentata nell'anno 2018 (*unicamente nel caso di persone fisiche o soci illimitatamente responsabili di società di persone*)

Scadenza

L'inizio del corso oggetto della domanda è previsto entro 60 giorni dalla data di prenotazione; entro i 60 giorni successivi la richiesta, dovrà essere inviata la documentazione necessaria.

CONTATTI

Scuola Superiore del Commercio, del Turismo, dei Servizi e delle Professioni

Viale Murillo 17, 20149 Milano

Tel: 02.40305252

Fax: 02.94394930

E-mail: info@scuolasuperiorects.it

Sito Internet: <http://www.scuolasuperiorects.it>

FNAARC Milano

Associazione Agenti e Rappresentanti di Commercio di Milano

Corso Venezia 51 20121 Milano

Telefono: 02.7645191

Fax: 02.76008493

E-mail: info@fnaarc.milano.it

Sito Internet: www.fnaarc.milano.it

**BANDO CONTRIBUTO SPESE FORMAZIONE AGENTI
CATALOGO FORMATIVO 2019**

DOMANDA DI ISCRIZIONE AL CORSO: _____

Cognome: _____ Nome: _____

Codice fiscale: _____

Nato/a il: _____ Comune: _____ Provincia (____)

RECAPITO

Telefono: _____ E-Mail: _____

RESIDENZA

Indirizzo _____ Comune _____

Cap _____ Provincia (____)

FATTURA

intestata alla Ditta/Società _____

con sede in via _____ n° _____ c.a.p. _____

Comune di _____ prov. _____

Partita I.V.A. _____

Codice Fiscale _____

Io sottoscritto dichiaro che tutte le informazioni contenute corrispondono al vero

Si allega copia del bonifico bancario

Data _____

Firma _____

INFORMATIVA PRIVACY AI SENSI DEGLI ARTT. 13 DEL REGOLAMENTO UE 2016/679

Scuola Superiore del Commercio del Turismo dei Servizi e delle Professioni, con sede in Milano, Viale Murillo, n. 17, 20149 è il Titolare del trattamento dei dati personali, e La informa ai sensi dell'art. 13 del Regolamento UE 2016/679, che gli stessi sono raccolti, trattati e conservati per le finalità inerenti alla gestione ed esecuzione organizzativa e operativa delle iscrizioni, delle attività formative o delle attività inerenti i servizi al lavoro, nonché la gestione degli attestati e degli eventuali inserimenti nel mondo lavorativo (finalità 1, base giuridica: contratto, ad es.: progetto formativo individuale), per gli adempimenti degli obblighi connessi e previsti da leggi, regolamenti, normative comunitarie, statuti nonché eventuali disposizioni impartite da Autorità e Organi di Vigilanza e Controllo (finalità 2, base giuridica: obbligo legale) e per l'invio di materiale promozionale e informativo (finalità 3, base giuridica: consenso). Si informa che qualora le finalità di trattamento abbiano come base giuridica un obbligo legale o contrattuale, l'interessato deve necessariamente fornire i dati richiesti. Per i trattamenti fondati sul consenso, l'interessato ha la facoltà di procedere, in ogni momento, alla revoca, senza pregiudicare la liceità del trattamento prestato prima della revoca. I dati personali saranno oggetto di trattamento da parte di autorizzati e/o responsabili opportunamente nominati, tra i quali la società di servizi IT, la Regione Lombardia, gli organismi di controllo e vigilanza, le pubbliche amministrazioni, le aziende e le organizzazioni per l'avvio di tirocini, eventuali enti finanziatori, ecc. (è possibile richiederne la lista completa). I dati personali saranno conservati, per quanto riguarda la finalità 1 fino al termine del percorso formativo e per ulteriori 10 anni, per quanto riguarda la finalità 2 nei termini previsti dalle leggi e, infine, per quanto riguarda la finalità 3 per 24 mesi. Ai sensi degli artt. da 15 a 22. Lei potrà richiedere, in qualsivoglia momento l'accesso, la rettifica, la cancellazione, la limitazione, la portabilità, l'opposizione al trattamento dei suoi dati personali, nonché il diritto a non essere sottoposto a decisioni automatizzate, allo stesso Titolare del trattamento dei dati personali inviando una mail a info@scuolasuperiorects.it o privacy@scuolasuperiorects.it telefonando al numero +(39)-0240305252. In alternativa è possibile contattare il data protection officer, individuato nella persona dell'Avv. Matteo Pagani, inviando una email a dpo@scuolasuperiorects.it o telefonando al numero +(39)-0255196790. L'interessato, qualora ritenga che i propri diritti siano stati compromessi, ha diritto di proporre reclamo all'Autorità Garante per la protezione dei dati personali. L'informativa estesa, a cui si rimanda, è presente presso la sede del Titolare (in bacheca) o sul nostro sito web <http://www.scuolasuperiorects.it/privacy>.

Dichiaro di aver compreso integralmente l'informativa fornita e ai sensi dell'art. 7 del Regolamento UE 2016/679:

NOME E COGNOME _____

LUOGO E DATA DI NASCITA _____

FIRMA PER PRESA VISIONE _____

[] Acconsento al trattamento dei miei dati personali per la finalità di invio di materiale promozionale e informativo

Firma per eventuale accettazione

SCHEDA INFORMATIVA

Le schede di iscrizione, debitamente compilate, devono essere inviate all'indirizzo fiorella.mangili@scuolasuperiorect.it (02/40305254) entro **7 giorni lavorativi dalla data di avvio**.

Le iscrizioni si considerano perfezionate solo al ricevimento della quota prevista da effettuarsi tramite **bonifico** a favore di:

Scuola Superiore del Commercio (viale Murillo n. 17 Milano)

IBAN IT65 K030 6901 7980 0000 0029 941 (Banca Intesa SPA ag. 52 Milano)

Causale: BANDO CONTRIBUTO SPESE FORMAZIONE AGENTI

Il corso verrà avviato al raggiungimento del numero minimo di **8 iscritti**. Nel caso in cui non si raggiunga il numero minimo, le quote già versate verranno tempestivamente **rimborsate**.

Ad ogni agente verrà rilasciata **fattura** con i dati indicati sulla domanda di iscrizione e il titolo corso prescelto.

A fine corso, a coloro che frequenteranno almeno il 75% del monte ore verrà rilasciato un **attestato di frequenza**.

La Scuola Superiore del Commercio del Turismo dei Servizi e delle Professioni è **ente accreditato** presso la Fondazione Enasarco.

La procedura per richiedere il rimborso del 50% del costo dell'iscrizione al corso è disponibile qui:

http://www.ensarco.it/guida/contributo_corsi_di_aggiornamento_e_formazione

Per ulteriori informazioni sulla procedura Enasarco è possibile contattare gli Uffici Fnaarc allo 027645191.