

## CONDIZIONI PER L'ADESIONE

1. Per effettuare l'iscrizione è necessario inviare l'allegata **scheda di adesione**.
2. Dopo il ricevimento della fattura procedere al **pagamento** della quota di partecipazione.
3. L'ammontare dovrà essere versato tramite:
  - **bollettino di c/c postale** n. 11765492 intestato a CCIAA di Gorizia Azienda Speciale per la Zona Franca – causale del versamento: Corso "Coaching per vendere con successo" - *nome partecipante*.
  - **bonifico bancario**  
IBAN IT82Z0533612400000035366064 intestato a CCIAA di Gorizia Azienda Speciale per la Zona Franca presso Banca Popolare Friuladria, Via Boccaccio 1 – Gorizia - causale del versamento: Corso "Coaching per vendere con successo" - *nome partecipante*.
4. I partecipanti devono inoltrare a mezzo fax (0481 533176) la **ricevuta** dell'avvenuto pagamento, almeno 1 giorno prima dell'inizio del corso.
5. Le quote versate non saranno rese.
6. E' possibile sostituire il nominativo dei partecipanti, su richiesta.

## QUOTA DI PARTECIPAZIONE:

€ 121,00 (€ 100 + IVA 21%)



Camera di Commercio  
Gorizia

## COACHING PER VENDERE CON SUCCESSO

Potenziare l'efficacia  
di venditori e team di vendita

Lunedì 21 novembre

Martedì 22 novembre 2011

ore: 9.00 – 13.00 / 14.00 – 18.00

SEGRETERIA  
ORGANIZZATIVA:  
Spazio Impresa  
Camera di Commercio I.A.A. di Gorizia  
Tel. 0481 384202 / 0481 384237  
Fax 0481 533176  
spazio.impresa@go.camcom.it  
www.go.camcom.it

Gorizia  
Camera di Commercio I.A.A.  
Sala Polifunzionale  
Via De Gasperi 9

Spesso venditori e aziende non si accorgono dei cambiamenti. Molti lo fanno quando è ormai troppo tardi. Una cosa è certa: il mercato cambia. Cambia il cliente, cambia il venditore e deve cambiare anche il modo di formare la forza vendite. Tecniche, competenze e conoscenze sono state utili finora ma da sole non bastano più: occorre andare oltre.

## LA PROPOSTA

Quello che si propone è un vero e proprio programma di team coaching sviluppato in 2 giornate, basato sui principi della consapevolezza, della responsabilizzazione e dell'applicazione sul campo, condotto da un Coach professionista (membro ICF) con vasta esperienza nel marketing, nella comunicazione e nella formazione.

## L'OBIETTIVO

Obiettivo principale è potenziare i venditori e migliorare i loro risultati di vendita. Dare spazio alle persone e liberare il loro talento, sbloccare il loro potenziale per massimizzare le loro prestazioni di vendita. I partecipanti saranno aiutati a focalizzare i propri obiettivi e sostenuti nella definizione di un proprio piano d'azione per migliorare e consolidare i risultati di vendita.

## LE ATTIVITÀ

Saranno supportate da contributi multimediali, dimostrazioni e studio di casi. La modalità di esposizione è attiva e consente di intervenire con esperienze concrete, problemi e domande. Sono previste numerose esperienze d'aula come esercitazioni, giochi d'aula e aneddoti e metafore.

## DESTINATARI

Imprenditori, manager e personale addetto alle vendite di imprese.

Il corso è riservato a massimo 25 partecipanti.

## RELATORE

Lorenzo Sciadini è un coach professionista ICF (International Coach Federation). È consulente e docente di marketing e comunicazione presso importanti istituti internazionali, enti e aziende.

## PROGRAMMA

**Lunedì 21 Novembre 2011**  
ore 09.00 – 13.00 / 14.00 – 18.00

- Perché si fanno corsi sulle vendite
- Perché NON bastano i corsi sulle vendite
- Allenarsi al successo con il coaching
- Alcuni modelli di vendita
- Alcuni modelli di comunicazione efficace
- Capire come funzionano le persone
- Cosa è veramente importante nella vendita
- Imparare a vendere vantaggi
- Imparare a fissare obiettivi
- Imparare a raggiungere e mantenere i risultati
- Autovalutazione “la gestione del territorio”
- Autovalutazione “la programmazione e l'organizzazione della vendita”
- Autovalutazione “conquistare la fiducia del cliente”

**Martedì 22 Novembre 2011**  
ore 09.00 – 13.00 / 14.00 – 18.00

- Autovalutazione “la capacità di capire il cliente” e “l'adozione del CRM”
- Autovalutazione “la proposta di soluzioni”
- Autovalutazione “la soddisfazione delle obiezioni e delle resistenze”
- Autovalutazione “la chiusura efficace”
- Autovalutazione “il post-vendita e l'erogazione del servizio”
- Le mie aree di miglioramento
- Il mio piano d'azione per migliorare
- I primi passi per migliorare (subito!)
- Come mantenere i risultati (sempre!)
- Apprendere “gli uni dagli altri”

## SCHEDA DI ADESIONE

### Coaching per vendere con successo Potenziare l'efficacia di venditori e team di vendita

Da compilare e restituire alla Camera di Commercio I.A.A. di Gorizia entro **lunedì 14 novembre 2011** al fax n. 0481 533176 o e-mail: spazio.impresa@go.camcom.it

PARTECIPANTE.....  
PROFESSIONE/RUOLO.....  
DITTA E/O PRIVATO A CUI INTESTARE  
LA FATTURA.....  
.....  
VIA.....N.....  
CITTA'.....  
CAP.....PROV.....  
TEL.....FAX.....  
EMAIL.....  
P. IVA.....  
C.F.....  
ATTIVITA'.....

**Il sottoscritto si impegna a versare la quota prevista di € 121,00 (€ 100 + IVA 21%) al ricevimento della fattura, tramite:**

- bollettino di c/c postale  
 bonifico bancario

I dati sopra comunicati sono trattati dalla CCIAA di Gorizia – Azienda Speciale per la Zona Franca - per le proprie finalità istituzionali nel rispetto del D. Lgs. 196/03 (T.U. privacy). Titolare del trattamento dei dati è la CCIAA di Gorizia – Azienda Speciale per la Zona Franca - nei confronti della quale è possibile esercitare i diritti di cui all'art. 7 T.U.).

- Barrando la casella presto il consenso a che la CCIAA di Gorizia tratti i miei dati personali

DATA.....

TIMBRO E FIRMA .....