

# Il venditore: come sviluppare una mentalità strategica e orientata al risultato

**dal 10 aprile al 26 giugno 2025**

# Obiettivi

Nel mercato odierno, la **capacità di guidare e vendere** non può essere vista come due competenze separate. I direttori delle vendite devono **saper ispirare e motivare i loro team**, mentre i venditori devono agire con una mentalità strategica e orientata al risultato.

Il percorso unisce questi mondi tramite una **proposta formativo integrata**, che coinvolge costantemente il Direttore vendite e i venditori, con l'obiettivo di esplorare e perfezionare aspetti a volte difficili da individuare senza l'utilizzo di **tecniche e strumenti adeguati**.

## Elementi chiave

01

**Percorso immersivo** in grado di fornire strumenti pratici subito applicabili

02

Tecniche per la **gestione efficace** e la creazione di una **sinergia duratura** con il team vendite

03

**Business Game innovativo** per allenare i venditori ad applicare i 4 pilastri moderni della vendita

04

**Assesment individuali** per raggiungere la piena realizzazione del potenziale di ogni venditore

# Struttura

Il percorso si struttura in **6 moduli formativi** per un totale di 64 ore complessive di formazione.

**MASTERY AND MOMENTUM:  
EMPOWERING SALES  
LEADERSHIP AND  
RESILIENCE PER LA  
DIREZIONE VENDITE**

**MASTERY AND MOMENTUM:  
EMPOWERING SALES  
LEADERSHIP AND  
RESILIENCE  
PER I VENDITORI**

## ASSESMENT INDIVIDUALI

Per sbloccare il potenziale individuando punti di forza e gap da colmare per la piena realizzazione personale.

## TECNICHE DI VENDITA

Formazione frontale su vendita consultiva, tecniche di negoziazione avanzata, risoluzione delle obiezioni, tecniche di chiusura infallibili.

## COMUNICAZIONE EFFICACE E COMPETITIVA

Ascolto attivo, comunicazione efficace e competitiva per costruire rapporto profondi con i clienti e influenzare positivamente le vendite.

## SELL CITY

Business Game innovativo per allenare i venditori ad applicare i 4 pilastri moderni della vendita

# Modulo 1 - per direttori vendite Mastery and Momentum: Empowering Sales Leadership and Resilience

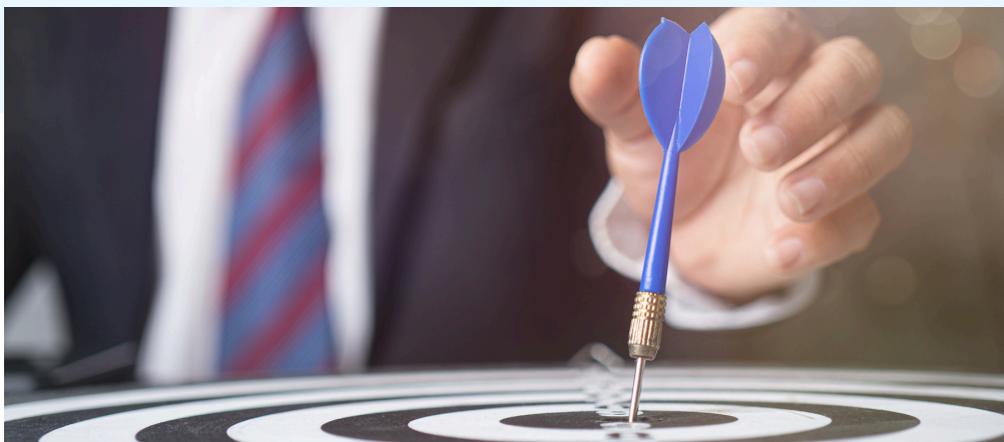
- Formazione frontale in aula con esercitazioni pratiche
- Condivisione con i Direttori vendite degli **argomenti a forte impatto di apprendimento** che verranno trattati con i loro venditori.
- Allineamento delle **strategie di vendita e comunicazione efficace** tra direttori vendite e venditori.
- Fornire ai direttori vendite gli **strumenti per sviluppare controllo, resilienza, auto-responsabilità** e per utilizzare il proprio potenziale emozionale e dei venditori che gestiscono.
- Sviluppare una visione di medio/lungo termine, con **identificazione dei propri valori, visione e missione personale**, per accentuare la differenziazione come leader e migliorare le performance dei venditori.
- Come **fidelizzare i fidelizzatori**.



## Modulo 2 - per venditori

# Mastery and Momentum: Empowering Sales Leadership and Resilience

- Formazione frontale in aula con esercitazioni pratiche
- Importanza dell'**atteggiamento mentale** nel successo delle vendite, impatto dell'atteggiamento positivo sui risultati.
- Fornire ai venditori gli **strumenti per sviluppare controllo, resilienza, auto-responsabilità** e utilizzare il proprio potenziale emozionale.
- Sviluppare una visione di medio/lungo termine, con **identificazione dei propri valori, visione e missione personale**, per differenziarsi sul mercato e migliorare le performance.
- Fornire ai venditori le competenze necessarie per eccellere nel loro ruolo, affrontare le sfide con resilienza e raggiungere i propri **obiettivi a lungo termine**.



## Modulo 3 - per venditori Assessment individuale

- Somministrazione dell'analisi attitudinale **Individual Strength Analysis** tramite compilazione online
- Colloqui individuali on-line di **restituzione del feedback** dei risultati dell'analisi.
- **Formazione individuale** sull'allenamento delle skill personali più importanti



## Modulo 4 - per venditori Tecniche di vendita

- Formazione frontale in aula con esercitazioni pratiche
- Vendita consultiva, tecniche di negoziazione avanzata, risoluzione delle obiezioni, tecniche di chiusura infallibili



## Modulo 5 - per venditori

# Comunicazione efficace e competitiva

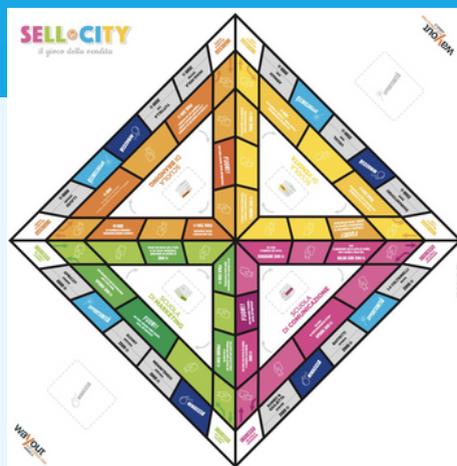
- Imparare l'**ascolto attivo**, la **comunicazione efficace** e la **comunicazione competitiva** per costruire rapporti profondi con i clienti e influenzare positivamente le vendite



## Modulo - per direttori vendite e venditori

# Sell City

- Sell City è il **business game** che allena i venditori all'applicazione dei **4 pilastri di un venditore moderno**: tecniche di vendita, comunicazione, marketing e branding
- Il gioco è progettato per riflettere **situazioni di vendita reali**, garantendo che le competenze acquisite possano essere facilmente trasferite al contesto lavorativo quotidiano.



Data	Modalità	Destinatari
<b>giovedì 10 aprile 2025</b> 9:00 - 18:00	In aula 📍 sede di Confindustria Bergamo	<b>Solo Direttori vendite</b>
<b>venerdì 11 aprile 2025</b> 9:00 - 18:00	In aula 📍 sede di Confindustria Bergamo	<b>Direttori vendite e venditori</b>
<b>dal 14 al 28 aprile 2025</b> <b>Assessment individuali</b>		
<b>martedì 29 aprile 2025</b> 9:00 - 18:00	In aula 📍 sede di Confindustria Bergamo	<b>Solo venditori</b>
<b>giovedì 8 maggio 2025</b> 9:00 - 18:00	In aula 📍 sede di Confindustria Bergamo	<b>Solo venditori</b>
<b>giovedì 22 maggio 2025</b> 9:00 - 18:00	In aula 📍 sede di Confindustria Bergamo	<b>Solo venditori</b>
<b>giovedì 12 giugno 2025</b> 9:00 - 18:00	In aula 📍 sede di Confindustria Bergamo	<b>Solo venditori</b>
<b>giovedì 26 giugno 2025</b> 9:00 - 18:00	In aula 📍 sede di Confindustria Bergamo	<b>Direttori vendite e venditori</b>

## FACULTY

**way**out  
OUR CONSULTING  
ANGELS

# COSTI E FINANZIAMENTO

## Early Booking

<u>Iscrizioni entro il 31 dicembre 2024</u>	<u>Iscrizioni entro il 31 marzo 2025</u>	<u>Iscrizioni dal 1° aprile 2025</u>
<del>3.900 € + IVA</del>   <b>3.100 €</b> + IVA per aziende associate a Confindustria Bergamo	<del>3.900 € + IVA</del>   <b>3.400 €</b> + IVA per aziende associate a Confindustria Bergamo	<b>3.900 € + IVA</b> per aziende associate a Confindustria Bergamo
<del>4.900 € + IVA</del>   <b>4.100 €</b> + IVA per aziende NON associate a Confindustria Bergamo	<del>4.900 € + IVA</del>   <b>4.400 €</b> + IVA per aziende NON associate a Confindustria Bergamo	<b>4.900 € + IVA</b> per aziende NON associate a Confindustria Bergamo



È possibile **recuperare fino al 100% dei costi formativi** tramite le risorse del fondo interprofessionale **Fondirigenti**, previa verifica della disponibilità dell'azienda.

**L'azienda non è aderente?** Contattaci per l'iscrizione totalmente gratuita al fondo.



**LIDIA PETRUZZO**

l.petruzzo@serviziconfindustria.it  
+39 345 6863984



**EVA BALINI**

e.balini@serviziconfindustria.it  
+39 338 6812672

**SCOPRI DI PIÙ**





# FORMAZIONE PER DIRIGENTI

- **Allenare il top management** a “guardare oltre” l’ordinario per cogliere le sfide straordinarie di quest’epoca.
- **Sviluppare un mindset differente** per indirizzare e gestire le implicazioni manageriali.
- **Integrare prospettive e competenze** differenti per cogliere e realizzare nel tempo il cambio di strategia dell’impresa.

**Il cambiamento è una costante:** aziende e persone si destreggiano tra spinte globali e mutamenti sociali, sempre più difficili da prevedere.

Il leader, al timone dell’organizzazione e di chi la popola, può sviluppare modelli per fare impresa e fronteggiare le sfide su più livelli. **Individuare strategie più flessibili**, rimanere competitivo nel contesto di un mercato sempre più volatile.



**SCOPRI LA  
PROPOSTA  
FORMATIVA  
PER DIRIGENTI**



 **Formazione**

 **HR**

 **People**

 **Competitività**

 **Eventi**



S E R V I Z I  
C O N F I N D U S T R I A  
B E R G A M O

---

A L T U O F I A N C O P E R  
A F F R O N T A R E I N S I E M E  
L E N U O V E S F I D E  
D E L M E R C A T O

