



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**

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

FACULTY

wayout
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>
3.900 € + IVA 3.100 € + IVA per aziende associate a Confindustria Bergamo	3.900 € + IVA 3.400 € + IVA per aziende associate a Confindustria Bergamo	3.900 € + IVA per aziende associate a Confindustria Bergamo
4.900 € + IVA 4.100 € + IVA per aziende NON associate a Confindustria Bergamo	4.900 € + IVA 4.400 € + IVA per aziende NON associate a Confindustria Bergamo	4.900 € + IVA 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

