

## Presentazione

Da sempre la rete di vendita è per le imprese lo strumento attraverso il quale ricavare profitto; ma per le aziende più lungimiranti serve anche per ottenere informazioni utili nell'obiettivo di crescere e migliorare le proprie prestazioni. Per raggiungere questo risultato non basta la buona volontà, ma sono indispensabili **attitudini specifiche e capacità tecniche e di relazione.**

Molti vendono, ma pochi sono dei bravi venditori; è quindi opportuno e utile appropriarsi di alcune "tecniche per vendere" di più e soprattutto meglio.

### Destinatari:

Venditori, responsabili di reti vendita, imprenditori, liberi professionisti.

## Programma

Durata del corso: 24 ore, distribuite in tre giorni residenziali (da concordare insieme ai discenti) nei locali di Villa Rietti Rota.

### 1° giornata

- h. 09.00 Inizio lavori
  - ✓ **Analisi delle competenze acquisite**
  - ✓ **La vendita nell'ottica del marketing**
- h. 11.00 Coffee break
- h. 13.00 Pranzo nel ristorante della Villa
- h. 14.30 Ripresa lavori
  - ✓ **Capacità e caratteristiche personali del venditore**
- h. 16.30 Coffee break
- h. 18.30 Chiusura dei lavori
- h. 19.30 Cena nel ristorante della Villa
- h. 21.00 Visita guidata in Villa

### 2° giornata

- h. 09.00 Inizio lavori
  - ✓ **Obiettivo del rapporto di vendita**
  - ✓ **Comunicazione efficace applicata alla vendita**
- h. 11.00 Coffee break
- h. 13.00 Pranzo nel ristorante della Villa
- h. 14.30 Ripresa lavori
  - ✓ **Tecniche di scoperta e coinvolgimento del cliente**
- h. 16.30 Coffee break
- h. 18.30 Chiusura dei lavori
- h. 19.30 Cena nel ristorante della Villa
- h. 21.00 Visita in una azienda vinicola

### 3° giornata

- h. 09.00 Inizio lavori
  - ✓ **Pianificazione della visita**
  - ✓ **Caratteristiche, Vantaggi, e Benefici del prodotto/servizio venduto**
  - ✓ **Gestione delle obiezioni**
- h. 11.00 Coffee break
- h. 13.00 Pranzo nel ristorante della Villa
- h. 14.30 Ripresa lavori
  - ✓ **Conclusione della Vendita.**
  - ✓ **Esercitazioni e autodiagnostica**
- h. 16.30 Coffee break
- h. 18.30 Chiusura e consegna attestati

## Informazioni

### Sede del corso:

Villa Rietti Rota, Via Zampagnon 2, Villanova di Motta di Livenza (TV)

### Segreteria organizzativa:

Paganin & Associati  
tel. 0437 296460 fax 0437 296990  
formazione@paganinassociati.it  
www.paganinassociati.it

**Costo del corso: € 1.125**

**Col voucher dell'80%: € 225**

### Servizio:

Per lo svolgimento del corso saranno messi a disposizione i locali di Villa Rietti Rota: Villa veneta del XVI secolo, situata nella campagna trevigiana. L'elegante edificio, circondato da un ampio parco, dispone di sale di varie dimensioni per l'attività di formazione, di confortevoli camere con bagno privato e di un ristorante che offre agli ospiti un menù basato sulla genuinità e tipicità dei prodotti locali: per un week-end "verde" all'insegna della formazione.

## \*Formazione Individuale Continua

La Regione del Veneto ha pubblicato sul portale *Formazione Individuale Continua* [www.centropolo.cuoa.it](http://www.centropolo.cuoa.it) un catalogo elettronico, attraverso il quale gli utenti possono costruire un percorso personalizzato, in base alle proprie esigenze formative, scegliendo tra i corsi inseriti dagli Organismi di Formazione.

Si tratta di un'attività innovativa, caratterizzata dall'introduzione del **voucher**, che offre l'opportunità di accedere al corso con un **finanziamento pubblico pari all'80% del costo complessivo**. L'accesso al finanziamento pubblico è subordinato all'inserimento in posizione utile nella relativa graduatoria delle candidature regolarmente pervenute.

La domanda di finanziamento per il corso "*Tecniche di vendita*" dev'essere effettuata **entro il 3 maggio 2005**.

Gli uffici della Paganin & Associati sono a disposizione per guidarVi nelle pratiche per effettuare la domanda di voucher.

## Chi siamo

La **Paganin & Associati** è una società di Consulenza aziendale e di Formazione del Personale accreditata dalla Regione Veneto, che opera da oltre un decennio sul mercato del Triveneto.

Tre sono i settori di attività:

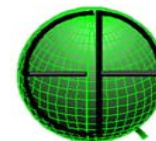
**Formazione:** progetti realizzati per le specifiche esigenze dell'azienda, corsi formativi per il personale di aziende diverse sulla stessa materia e corsi di *formazione individuale*, diretti alle persone che vogliono accrescere le proprie competenze e professionalità. I corsi si distinguono per le tematiche proposte, monitorate sui fabbisogni colti sul mercato, e per la docenza affidata a professionisti affermati nel settore.

**Consulenza:** Consulenza di Direzione, Qualità, Gestione della Commessa con software applicativi e Progetti di Sviluppo aziendale e del territorio;

**Manager in Affitto** (Temporary Manager), che sopperisce nei ruoli "chiave" dell'impresa al deficit di competenze interne.

**Villa Rietti Rota** è sede di riferimento per le attività formative di Veneto Agricoltura e Centro Studi & Formazione nei settori agroalimentare, forestale, turistico rurale, attenta a promuovere il territorio e le produzioni locali.

Si distingue, infatti, per la qualità del servizio di ristorazione, che utilizza esclusivamente prodotti locali, acquistati dalle aziende e cooperative agricole venete



**PAGANIN & ASSOCIATI**  
Società di Consulenza aziendale  
e Formazione del Personale

in collaborazione con



*Villa Rietti Rota*

CENTRO STUDI E FORMAZIONE  
della REGIONE VENETO

Corso di Formazione

## **“TECNICHE DI VENDITA”**

Opportunità di partecipare al corso con un **finanziamento pubblico pari all'80%** domanda di voucher **entro il 3 MAGGIO '05\***

**Giugno - Luglio 2005**  
presso Villa Rietti Rota,  
Villanova di Motta di Livenza (TV)

