



L'Ordine degli ingegneri della Provincia di Milano in collaborazione con APAC ,  
EUREOS e SCOA – School of Coaching co-organizza il seguente Corso

# **Eccellere nella vendita**

## **Team coaching - Gestire al meglio le relazioni per aumentare le opportunità di Business.**

Il riconoscimento di 8 CFP al presente evento è stato autorizzato  
dall'Ordine Ingegneri di Milano, che ne ha valutato anticipatamente  
i contenuti formativi professionali e le modalità di attuazione.

Il Corso fa parte degli aggiornamenti annuali APAC Eureos per gli amministratori di condominio.

**Sede del corso**

**Milano**

**11 Ottobre 2017**

**25 Ottobre 2017**

**SCOA – School for Coaching, 20123 Milano**

# Scheda di iscrizione

Da compilare in stampatello e inviare scannerizzata unitamente alla copia dell'avvenuto pagamento a

**iscrizioni@eureos.it**

EUREOS srlu si riserva di annullare il corso entro tre giorni lavorativi dalla data di inizio ove non sia stato raggiunto il numero minimo di 24 iscritti

Cognome \_\_\_\_\_ Nome \_\_\_\_\_

Ente/Azienda \_\_\_\_\_ via/piazza \_\_\_\_\_ n° \_\_\_\_\_

CAP \_\_\_\_\_ Città \_\_\_\_\_ Prov. \_\_\_\_\_

tel. \_\_\_\_\_ fax \_\_\_\_\_ cell- \_\_\_\_\_

E-mail \_\_\_\_\_ Pec \_\_\_\_\_

## Dati intestazione fattura

Ragione sociale \_\_\_\_\_ via/piazza (sede legale) \_\_\_\_\_ n° \_\_\_\_\_

CAP \_\_\_\_\_ Città \_\_\_\_\_ Prov. \_\_\_\_\_

tel. \_\_\_\_\_ fax \_\_\_\_\_ cell- \_\_\_\_\_

E-mail \_\_\_\_\_ Pec \_\_\_\_\_

P.IVA \_\_\_\_\_ C.F. \_\_\_\_\_ Codice CIG (per le pubbliche Amministrazioni) \_\_\_\_\_

Vi autorizzo al trattamento dei dati personali ai sensi del D.Lgs 196/03

Data e Firma

\_\_\_\_\_ - \_\_\_\_\_

autorizzo al trattamento dei miei dati per invio materiale pubblicitario SI o NO o

Data e Firma

\_\_\_\_\_ - \_\_\_\_\_

### Quote di iscrizione

socio Ordine Ingegneri/APAC € 290 + IVA

Non soci € 360 + IVA

il pagamento dovrà essere effettuato entro tre giorni dalla data di inizio del corso a mezzo bonifico bancario a

EUREOS srl **IT16 K031 1101 6130 0000 0019 174**

Oppure, previo accordo, con assegno in occasione dell' inizio corso.

per il riconoscimento dei CFP è necessario fornire i seguenti dati:

Codice fiscale \_\_\_\_\_

Ordine/associazione di Appartenenza \_\_\_\_\_

n. di iscrizione all'ordine o associazione \_\_\_\_\_

Per informazioni contattare: **340 8070232**

### Diritto di recesso

Ogni partecipante ha diritto a recedere facendo pervenire disdetta per scritto alla mail [iscrizioni@eureos.it](mailto:iscrizioni@eureos.it) almeno 7 giorni prima della data di inizio del corso col totale rimborso della quota versata. Disdette pervenute oltre la data citata non daranno diritto al rimborso della quota versata.

# Eccellere nella vendita

Team coaching - Gestire al meglio le relazioni per aumentare le opportunità di Business.

2 mezze giornate:

Milano, 11 Ottobre 2017 - 25 Ottobre 2017

Tra le i due interventi sono richieste attività legate al percorso formativo.

Orario: 8.30 – 13.20

Docenti: Dott. Davide Merletto – Ing. Stefano Milanesi

Responsabile Scientifico: Ing. Stefano Milanesi

*sono previsti 8 crediti formativi dall'ordine degli Ingegneri di Milano.*

## Introduzione

Cosa significa oggi essere un professionista della vendita Business to Business? Si tratta solo di numeri o c'è qualcosa di più, un'alchimia che nasce dai nostri comportamenti e che proviene dalle nostre più profonde intenzioni?

Occorre **superare la mentalità aggressiva** e inefficace del venditore che cerca di vincere sul cliente per passare a quella che mira a convincere: **CON-VINCERE** significa, letteralmente, **vincere insieme**.

Noi crediamo che il più grande nemico moderno di un professionista della vendita B2B si chiami "Asimmetria di Aspettative", l'insieme di pensieri ed emozioni dissonanti che si possono provare in una relazione commerciale. Le **emozioni** rappresentano potenti **leve psicologiche** che possono fortemente influenzare i comportamenti dei venditori e, di conseguenza, impattare in modo decisivo sulle loro performance. I professionisti della vendita competenti anche sul piano emozionale si trovano estremamente avvantaggiati nel  **cogliere le regole implicite** che portano alla **realizzazione dei propri obiettivi di Business**.

## Obiettivi

Obiettivo del corso: **costruire una relazione per generare acquisti**. Con il giusto allenamento mentale e comportamentale, possiamo scoprire dentro di noi preziosi elementi nella creazione di un legame che superi il concetto di vendita, per arrivare ad una relazione che generi fiducia e acquisti.

Il seminario intende aiutare i partecipanti ad acquisire consapevolezza sui **due pilastri** che aprono le porte al **successo della vendita**: l'allineamento delle aspettative e l'intelligenza emotiva. Le **emozioni** diventano leve importanti e preziosi elementi per creare un legame che superi il concetto di vendita arrivando ad una **relazione che generi fiducia** e acquisti.

## Destinatari

Ingegneri, Architetti, Amministratori, Consulenti, Responsabili delle vendite, Direttori vendite, Key Account Manager, Sales Executive, Sales Assistant, Responsabili Ufficio Marketing, Imprenditori, Liberi Professionisti.

**Tutti coloro che hanno necessità di ampliare il proprio parco clienti e le opportunità di Business attraverso un percorso di fidelizzazione e di creazione di fiducia.**

## Programma

11 Ottobre 2017

08:30 – Registrazione partecipanti

09:00 – 10:45

**DARE VALORE ALLA VENDITA**

E' essenziale avere ben chiara la propria sfida e soprattutto il "Perché" la si vuole vincere.

- Aiutare, Educare e Generare Acquisti
- Esercitazione
- Trovare il Proprio "Perché"
- Debrief

10:45 – 11:00

Coffee Break

11:00 – 13:20

**ENTRARE IN SINTONIA**

Prima di tutto è necessario risvegliare la forza delle domande e imparare a guidare le obiezioni verso direzioni vantaggiose per tutti.

- Allineare le Aspettative
- Esercitazione
- Allenarsi a Com-prendere
- Debrief

25 Ottobre 2017

08:30 – Registrazione partecipanti

9:00 – 10:45

**CONQUISTARE I COMPORAMENTI**

Diminuendo il più possibile il margine di delusione delle aspettative aumenta al massimo il margine di fiducia.

- Il Ritmo Circadiano del Comportamenti
- Esperienza
- L'Intelligenza Emotiva nella Vendita
- Debrief

10:45 – 11:00

Coffee Break

11:00 – 13:20

**ECCELLERE NEL BUSINESS**

L'allenamento della propria intelligenza emotiva attraverso comportamenti vincenti e la costante attenzione all'allineamento delle aspettative sono quell'incantesimo che serve per performare.

- Il Viaggio verso l'Eccellenza
- Esperienza
- Il Valore dei Successi e delle Sconfitte
- Debrief

Corso con Test finale di apprendimento.

Il corso fa parte del corso di aggiornamento per Amministratori di Condominio.

Al termine del corso ed a seguito del superamento del test finale verrà rilasciato relativo attestato.

Materiale rilasciato:

Attestato di partecipazione ai fini dell'accreditamento dei CFP

Docenti:

Dott. Davide Merletto, Senior Business Coach e Docente SCOA.

Responsabile Scientifico:

Ing. Stefano Milanese, Coordinamento Corsi e Aggiornamento Professionale Eureos Srl.

Sede:

Il corso si svolge presso la sede:

SCOA SRL - Via Giacomo Leopardi 19, 20123, Milano (MM Cadorna)