



Università telematica delle
Camere di Commercio Italiane

Conf Commercio Avanzato

TECNICHE DI VENDITA ON E OFF-LINE (Avanzato)

1^a EDIZIONE

20 ore

Anno Accademico 2020/2021

CCA019

Titolo	TECNICHE DI VENDITA ON E OFF-LINE (Avanzato)
Edizione	1 ^a EDIZIONE
Categoria	Conf Commercio Avanzato
Anno accademico	2020/2021
Presentazione	<p>L'Università delle Imprese nasce dall'idea del Gruppo Giovani Imprenditori di Confcommercio in collaborazione con l'Università Mercatorum e prevede un'offerta dedicata di servizi formativi ad elevato impatto sociale e economico, volta alla valorizzazione e alla crescita personale e professionale degli imprenditori, dei lavoratori autonomi e dei professionisti associati al Sistema Confcommercio, oltreché dei loro figli, al fine di garantire un'efficace continuità aziendale.</p> <p>L'offerta formativa consisterà in un Catalogo di Corsi (10 totali) con un approccio focalizzato allo <u>sviluppo e il rilancio delle imprese</u>.</p> <p>Ogni singolo corso sarà suddiviso in:</p> <ul style="list-style-type: none"> • CORSO BASE (non associati a confcommercio) <ul style="list-style-type: none"> ◦ 10 Videolezioni (5 ore) ◦ 1 Caso di Studio ◦ Rilascio di Attestato di partecipazione semplice (senza rilascio CFU) • CORSO AVANZATO (associati a confcommercio) <ul style="list-style-type: none"> ◦ 40 Videolezioni (20 ore) ◦ 3 Casi di Studio ◦ 1 Esercitazione ◦ Rilascio 20 CFU se si sostiene l'esame finale (in presenza o online) ◦ Rilascio Attestato di Corso di Perfezionamento
Finalità	Il Corso di formazione per lo <i>Sviluppo e il Rilancio delle Imprese</i> vuole fornire a tutte le imprese un kit di strumenti fondamentali per rilanciare la propria attività, approfondendone le aree tematiche relative alle Tecniche di vendita on e off-line
Riconoscimenti	<p>L'intero catalogo dei corsi Mercatorum (10 Corsi) consente di riconoscere <u>20 CFU al Corso di Studio in Gestione d'Impresa (L-18)</u> di Universitas Mercatorum con la possibilità di riconoscere ulteriori <u>12 CFU di abilità professionali</u> e raggiungere i crediti necessari per l'iscrizione diretta al 2° anno di corso.</p> <p>Il singolo corso consente il riconoscimento dei crediti in base al settore scientifico disciplinare (SSD) di riferimento.</p>
Docenti	Le lezioni audio-video sono progettate e tenute dal Prof. Stefano Santori

Destinatari	<p>Il corso è destinato a:</p> <ul style="list-style-type: none"> Imprenditori, lavoratori autonomi e professionisti associati a Confcommercio e familiari 																
Contenuti	<table border="1"> <thead> <tr> <th></th> <th>Tematica</th> <th>SSD</th> <th>ORE</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td>1</td> <td>Tecniche di vendita on e off-line</td> <td>SECS-P/08</td> <td>19</td> </tr> <tr> <td>2</td> <td>Prova finale</td> <td></td> <td>1</td> </tr> <tr> <td colspan="2" style="text-align: right;">Totale</td> <td></td> <td>20</td> </tr> </tbody> </table>		Tematica	SSD	ORE	1	Tecniche di vendita on e off-line	SECS-P/08	19	2	Prova finale		1	Totale			20
	Tematica	SSD	ORE														
1	Tecniche di vendita on e off-line	SECS-P/08	19														
2	Prova finale		1														
Totale			20														
Attività	<p>Gli studenti avranno a disposizione test di autovalutazione e test di preparazione propedeutici a svolgere la Prova Finale.</p> <p>La Prova Finale consisterà in un test a risposta multipla di 30 domande.</p> <p>Il Programma didattico è articolato nel seguente modo:</p> <ol style="list-style-type: none"> 1 - INTRODUZIONE ALLA PNL: LA COMUNICAZIONE 2 - IL MODELLAMENTO DELL'ECCELLENZA: DA UTENTI A PROGRAMMATORI 3 - I PRESUPPOSTI DELLA PNL 4 - LE CARATTERISTICHE DELLA COMUNICAZIONE 5 - LE MILESTONE E L'EVOLUZIONE DELLA NEUROLINGUISTICA: DAL CASO GAGE AL "CASO"... 6 - I PROCESSI DI PENSIERO DEL CERVELLO. SEMPRE E COMUNQUE ESEMPIO DI PERFEZION... 7 - L'AUTOMATISMO NELLA COMUNICAZIONE: IL MUSHIN NO SHIN E LE TRAPPOLE DEL COGN... 8 - I PROCESSI DI PENSIERO DELLA SCIMMIA NUDA: INTRODUZIONE AI MICRO-SEGNALI NO... 9 - I MICRO-SEGNALI 10 - L'ACUITA' SENSORIALE NELLA CALIBRAZIONE DEI TRE LIVELLI DELLA COMUNICAZIONE 11 - I SISTEMI RAPPRESENTAZIONALI 12 - I SEGNALI DI ACCESSO OCULARI 13 - LIVELLI DI EMPATIA: DALLA FORMA AL CONTENUTO 14 - PADRONANZA DEL "LINGUAGGIO PRECISO" E METALINGUAGGIO: COSI' DIVENTA POSSIBI... 15 - I SEGRETI, I LIMITI E LA STREPITOSA FORZA CREATIVA DEL LINGUAGGIO 16 - DAL PENSIERO PROFONDO AL LINGUAGGIO SUPERFICIALE: L'IO CONSAPEVOLE E I TRE ... 17 - LE DEGENERAZIONI DEL LINGUAGGIO E I RELATIVI RIMEDI, RESI POSSIBILI DA UN U... 18 - OPERATORI MODALI, CANCELLAZIONI E DOMANDE ANTIDOTO 19 - LE DEFORMAZIONI E IL MONDO DELLA PERSUASIONE 20 - GLI ASPETTI IMPLICITI DEL LINGUAGGIO E LE CONVINZIONI 21 - DALL'ESTRAZIONE DELLE CREDENZE ALL'IMPORTANZA DEI VALORI 22 - DAI CRITERI DI SODDISFAZIONE AI PROCESSI DI PERCEZIONE INTERNA 23 - INTRODUZIONE ALLA MENTALIT VINCENTE 24 - VITTORIA E SCONFITTA NEL MINDSET 25 - IL CANVAS DELLA SCONFITTA 26 - IN MEDIO STAT VIRTUS: VERSO IL CANVAS VINCENTE 27 - IL CANVAS DELLA MENTALITA' VINCENTE 28 - AUTOMATIZZAZIONE DELLE FUNZIONI, VIDEO DOMANDE E ROADMAP 29 - LA MATRICE A 4 DEL VINCERE/PERDERE 																

<p>Adempimenti richiesti</p>	<p>Una volta perfezionata l'iscrizione, il corsista riceve le credenziali necessarie per accedere alla piattaforma telematica di Universitas Mercatorum, dove potrà reperire tutti gli strumenti didattici elaborati e a sua disposizione 24h su 24h:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Lezioni video on-line; • Documenti cartacei appositamente preparati; • Bibliografia; • Sitografia (link di riferimento consigliati dal docente per approfondimento); • Test di valutazione; • 3 Casi di studio; • 1 Esercitazione. <p>Alla fine del percorso coloro che lo vorranno, potranno sostenere una <u>Prova Finale (Test scritto da 30 domande a risposta multipla)</u> in presenza o online in una delle sedi di Universitas Mercatorum.</p>
<p>Requisiti di ammissione</p>	<p>Il requisito minimo per l'ammissione al corso è il:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Diploma di scuola superiore di secondo grado
<p>Termini iscrizione</p>	<p style="text-align: center;">Iscrizioni sempre aperte</p>
<p>Titolo Rilasciato</p>	<p>Il corso può essere fruito, seguendo due modalità:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Frequentante <p>Per i Frequentanti è <u>obbligatorio</u> frequentare il corso e svolgere, al termine di esso, l'<u>esame finale</u>. Per questi ultimi avverrà il:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Rilascio di un Attestato di perfezionamento. • Riconoscimento dei 20 CFU (<u>Credito Formativo Universitario</u>) nel nostro Corso di Laurea L-18 (compatibilmente al loro settore scientifico disciplinare) per abbreviare il percorso di studi di coloro che intendano proseguire o cominciare gli studi universitari. <ul style="list-style-type: none"> • Uditori <p>Per gli Uditori è <u>obbligatorio</u> fruire di almeno l'80% del corso totale, ma <u>non obbligatorio</u> svolgere l'esame finale. Per questi ultimi avverrà solo ed unicamente il:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Rilascio di un Certificato di partecipazione.
<p>Trattamento dati personali</p>	<p>I dati personali e sensibili saranno custoditi e trattati con la riservatezza prevista dal Regolamento UE n. 2016/679, GDPR.</p>

Informazioni

PER SAPERNE DI PIU' (CONTATTI UNIMERCATORUM)
Per qualsiasi informazione inviare una e-mail al seguente
indirizzo: **orientamento@unimercatorum.it**

o chiamare al centralino al numero: **06.88373300**

PER SAPERNE DI PIU' (CONTATTI CONFCOMMERCIO GIOVANI)
Per qualsiasi informazione inviare una e-mail al seguente
indirizzo: **giovanimprenditori@confcommercio.it**

o chiamare al centralino al numero: **06.5866417/448**