



Università telematica delle
Camere di Commercio Italiane

Conf Commercio Base

TECNICHE DI VENDITA ON E OFF-LINE (Base)

1^a EDIZIONE

5 ore

Anno Accademico 2020/2021

CCB019

Titolo	TECNICHE DI VENDITA ON E OFF-LINE (Base)
Edizione	1 ^a EDIZIONE
Categoria	Conf Commercio Base
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 o off-line .
Docenti	Le lezioni audio-video sono progettate e tenute dal Prof. Stefano Santori
Destinatari	Il corso è destinato a: <ul style="list-style-type: none"> • Imprenditori, lavoratori autonomi, professionisti e familiari anche non associati a Confcommercio

<p>Contenuti</p>	<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 o off-line</td> <td>SECS-P/08</td> <td>5</td> </tr> <tr> <td>2</td> <td>Prova finale</td> <td></td> <td>0</td> </tr> <tr> <td colspan="2" style="text-align: right;">Totale</td> <td></td> <td>5</td> </tr> </tbody> </table>		Tematica	SSD	ORE	1	Tecniche di vendita on o off-line	SECS-P/08	5	2	Prova finale		0	Totale			5
	Tematica	SSD	ORE														
1	Tecniche di vendita on o off-line	SECS-P/08	5														
2	Prova finale		0														
Totale			5														
<p>Attività</p>	<p>Il Programma didattico è articolato nel seguente modo:</p> <p>1 - INTRODUZIONE ALLA PNL: LA COMUNICAZIONE</p> <p>2 - IL MODELLAMENTO DELL'ECCELLENZA: DA UTENTI A PROGRAMMATORI</p> <p>3 - I PRESUPPOSTI DELLA PNL</p> <p>4 - LE CARATTERISTICHE DELLA COMUNICAZIONE</p> <p>5 - LE MILESTONE E L'EVOLUZIONE DELLA NEUROLINGUISTICA: DAL CASO GAGE AL "CASO"...</p> <p>6 - I PROCESSI DI PENSIERO DEL CERVELLO. SEMPRE E COMUNQUE ESEMPIO DI PERFEZION...</p> <p>7 - L'AUTOMATISMO NELLA COMUNICAZIONE: IL MUSHIN NO SHIN E LE TRAPPOLE DEL COGN...</p> <p>8 - I PROCESSI DI PENSIERO DELLA SCIMMIA NUDA: INTRODUZIONE AI MICRO-SEGNALI NO...</p> <p>9 - I MICRO-SEGNALI</p> <p>10 - L'ACUITA' SENSORIALE NELLA CALIBRAZIONE DEI TRE LIVELLI DELLA COMUNICAZIONE</p>																
<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; • 1 Caso di studio <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>Iscrizioni sempre aperte</p>
<p>Titolo Rilasciato</p>	<p>Attestato di Partecipazione.</p>
<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>
<p>Informazioni</p>	<p>PER SAPERNE DI PIU' (CONTATTI UNIMERCATORUM) Per qualsiasi informazione inviare una e-mail al seguente indirizzo: orientamento@unimercatorum.it</p> <p>o chiamare al centralino al numero: 06.88373300</p> <p>PER SAPERNE DI PIU' (CONTATTI CONFCOMMERCIO GIOVANI) Per qualsiasi informazione inviare una e-mail al seguente indirizzo: giovanimprenditori@confcommercio.it</p> <p>o chiamare al centralino al numero: 06.5866417/448</p>