



Università telematica delle
Camere di Commercio Italiane

ALTA FORMAZIONE

TECNICHE DI VENDITA (AVANZATO)

1^a EDIZIONE

500 ore 20 CFU

Anno Accademico 2022/2023

ALFO192

Titolo	TECNICHE DI VENDITA (AVANZATO)
Edizione	1 ^a EDIZIONE
Area	NASCOSTA
Categoria	ALTA FORMAZIONE
Anno accademico	2022/2023
Durata	Durata annuale, per un complessivo carico didattico pari a 500 ore corrispondenti a 20 CFU
Presentazione	<p>Il percorso professionale sarà specifico e altamente qualificato nell'apprendimento delle competenze distintive e differenziate di cui singoli attori del sistema ENBIC possono necessitare per le proprie attività.</p> <p>Il seguente percorso formativo fa parte di un catalogo di corsi di Alta Formazione (ALFO) più ampio e si potrà scegliere il numero di corsi brevi da frequentare; ognuno di essi, in seguito alla verifica di apprendimento, rilascerà uno specifico attestato di perfezionamento.</p> <p>Inoltre ogni corso avrà un corrispettivo in CFU (Credito Formativo Universitario) che sarà riconosciuto nei nostri Corsi di Laurea (compatibilmente al loro settore scientifico disciplinare) per abbreviare il percorso di studi di coloro che intendano proseguire o cominciare gli studi universitari.</p> <p><u>N.B. Pur avendo la possibilità di iscriversi a più corsi, verranno riconosciuti unicamente 20 CFU (sul CdL L-18 – Gestione d'Impresa) appartenenti ad un singolo corso, compatibilmente con il settore scientifico disciplinare.</u></p>
Finalità	Il Corso 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 Alta Formazione (ALFO) Mercatorum (14 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>

Coadiutore Scientifico	<ul style="list-style-type: none"> • Prof.ssa Laura Martiniello - Associato di Finanza Aziendale (SECS-P/09) 																
Coordinatore Didattico	<ul style="list-style-type: none"> • Prof. Marco Mocella - Ordinario di Diritto del Lavoro (IUS/07) 																
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"> • Iscritti ENBIC e Associazioni Socie 																
Contenuti	<table border="1"> <thead> <tr> <th></th> <th>Tematica</th> <th>SSD</th> <th>CFU</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td>1</td> <td>Tecniche di Vendita</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	CFU	1	Tecniche di Vendita	SECS-P/08	19	2	Prova finale		1	Totale			20
	Tematica	SSD	CFU														
1	Tecniche di Vendita	SECS-P/08	19														
2	Prova finale		1														
Totale			20														

<p>Attività</p>	<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 - PROCESSI DI PENSIERO DELLA SCIMMIA NUDA: INTRODUZIONE AI MICRO-SEGNALI NO... 9 - 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 MENTALITA' 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 30- LA SCONFITTA VINCENTE 31- IL CANVAS DELLA SCONFITTA VINCENTE 32- IL CANVAS DELLA MENTALITA' VINCENTE 2 33- INTRODUZIONE AL DIGITAL BUSINESS MINDSET 34- LE COMPONENTI ESSENZIALI DEL DBM 35- LE ALTRE COMPONENTI DEL DBM 36- LE 6 CONVINZIONI ERRATE NEMICHE DEL SUCCESSO ONLINE 37- I 7 ELEMENTI DECISIVI PER UN PERCORSO DI MARKETING EFFICACE 38- IL MINDSET VINCENTE NEL MONDO DEI SOCIAL 39- THE FACEBOOK FUNNEL 40- IL LATO OSCURO DEL DIGITAL MINDSET
<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. <p>Alla fine del percorso gli artigiani che lo vorranno potranno sostenere una Prova Finale in una delle sedi di Universitas Mercatorum concordate con Enbic.</p> <p><u>La Prova Finale consisterà in un test a risposta multipla di 30 domande.</u></p>

Termini iscrizione	31 Ottobre 2022
Condizioni	Le immatricolazioni ai corsi cominceranno a partire dalla data di Lunedì 8 agosto 2022
Modalità pagamento	
Titolo Rilasciato	Attestato di Alta Formazione
Trattamento dati personali	I dati personali e sensibili saranno custoditi e trattati con la riservatezza prevista dal Regolamento UE n. 2016/679, GDPR.
Informazioni	<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>