



Università telematica delle  
Camere di Commercio Italiane

**Conf Commercio Avanzato**

**TECNICHE DI VENDITA ON E OFF-LINE (Avanzato)**

**1<sup>a</sup> EDIZIONE**

**20 ore**

**Anno Accademico 2022/2023**

**CCA047**

<b>Titolo</b>	TECNICHE DI VENDITA ON E OFF-LINE (Avanzato)
<b>Edizione</b>	1 <sup>a</sup> EDIZIONE
<b>Area</b>	NASCOSTA
<b>Categoria</b>	Conf Commercio Avanzato
<b>Anno accademico</b>	2022/2023
<b>Presentazione</b>	<p>L'Università delle Imprese nasce dall'idea del <b>Gruppo Giovani Imprenditori di Confcommercio</b> in collaborazione con l'<b>Università Mercatorum</b> 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 <b>Sistema Confcommercio</b>, oltreché dei loro figli, al fine di garantire un'efficace continuità aziendale.</p> <p>L'offerta formativa consisterà in un <b>Catalogo di Corsi (10 totali)</b> 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"> <li>• <b>CORSO BASE (non associati a confcommercio)</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>◦ 10 Videolezioni (5 ore)</li> <li>◦ 1 Caso di Studio</li> <li>◦ Rilascio di Attestato di partecipazione semplice (<b>senza rilascio CFU</b>)</li> </ul> </li> <li>• <b>CORSO AVANZATO (associati a confcommercio)</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>◦ 40 Videolezioni (20 ore)</li> <li>◦ 3 Casi di Studio</li> <li>◦ 1 Esercitazione</li> <li>◦ Rilascio 20 CFU se si sostiene l'esame finale (<b>in presenza o online</b>)</li> <li>◦ Rilascio Attestato di Corso di Perfezionamento</li> </ul> </li> </ul>
<b>Finalità</b>	<p>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 <b>Tecniche di vendita on e off-line</b></p>
<b>Riconoscimenti</b>	<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'<b>iscrizione diretta al 2° anno di corso</b>.</p> <p><b>Il singolo corso consente il riconoscimento dei crediti in base al settore scientifico disciplinare (SSD) di riferimento.</b></p>

<p><b>Docenti</b></p>	<p>Le lezioni audio-video sono progettate e tenute dal <b>Prof. Stefano Santori</b></p>																
<p><b>Destinatari</b></p>	<p>Il corso è destinato a:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• <b>Imprenditori, lavoratori autonomi e professionisti associati a Confcommercio e familiari</b></li> </ul>																
<p><b>Contenuti</b></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 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;"><b>Totale</b></td> <td></td> <td><b>20</b></td> </tr> </tbody> </table>		Tematica	SSD	ORE	1	Tecniche di vendita on e off-line	SECS-P/08	19	2	Prova finale		1	<b>Totale</b>			<b>20</b>
	Tematica	SSD	ORE														
1	Tecniche di vendita on e off-line	SECS-P/08	19														
2	Prova finale		1														
<b>Totale</b>			<b>20</b>														
<p><b>Attività</b></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"> <li>1 - INTRODUZIONE ALLA PNL: LA COMUNICAZIONE</li> <li>2 - IL MODELLAMENTO DELL'ECCELLENZA: DA UTENTI A PROGRAMMATORI</li> <li>3 - I PRESUPPOSTI DELLA PNL</li> <li>4 - LE CARATTERISTICHE DELLA COMUNICAZIONE</li> <li>5 - LE MILESTONE E L'EVOLUZIONE DELLA NEUROLINGUISTICA: DAL CASO GAGE AL "CASO"...</li> <li>6 - I PROCESSI DI PENSIERO DEL CERVELLO. SEMPRE E COMUNQUE ESEMPIO DI PERFEZION...</li> <li>7 - L'AUTOMATISMO NELLA COMUNICAZIONE: IL MUSHIN NO SHIN E LE TRAPPOLE DEL COGN...</li> <li>8 - I PROCESSI DI PENSIERO DELLA SCIMMIA NUDA: INTRODUZIONE AI MICRO-SEGNALI NO...</li> <li>9 - I MICRO-SEGNALI</li> <li>10 - L'ACUITA' SENSORIALE NELLA CALIBRAZIONE DEI TRE LIVELLI DELLA COMUNICAZIONE</li> <li>11 - I SISTEMI RAPPRESENTAZIONALI</li> <li>12 - I SEGNALI DI ACCESSO OCULARI</li> <li>13 - LIVELLI DI EMPATIA: DALLA FORMA AL CONTENUTO</li> <li>14 - PADRONANZA DEL "LINGUAGGIO PRECISO" E METALINGUAGGIO: COSI' DIVENTA POSSIBI...</li> <li>15 - I SEGRETI, I LIMITI E LA STREPITOSA FORZA CREATIVA DEL LINGUAGGIO</li> <li>16 - DAL PENSIERO PROFONDO AL LINGUAGGIO SUPERFICIALE: L'IO CONSAPEVOLE E I TRE ...</li> <li>17 - LE DEGENERAZIONI DEL LINGUAGGIO E I RELATIVI RIMEDI, RESI POSSIBILI DA UN U...</li> <li>18 - OPERATORI MODALI, CANCELLAZIONI E DOMANDE ANTIDOTO</li> <li>19 - LE DEFORMAZIONI E IL MONDO DELLA PERSUASIONE</li> <li>20 - GLI ASPETTI IMPLICITI DEL LINGUAGGIO E LE CONVINZIONI</li> <li>21 - DALL'ESTRAZIONE DELLE CREDENZE ALL'IMPORTANZA DEI VALORI</li> <li>22 - DAI CRITERI DI SODDISFAZIONE AI PROCESSI DI PERCEZIONE INTERNA</li> <li>23 - INTRODUZIONE ALLA MENTALIT VINCENTE</li> <li>24 - VITTORIA E SCONFITTA NEL MINDSET</li> <li>25 - IL CANVAS DELLA SCONFITTA</li> <li>26 - IN MEDIO STAT VIRTUS: VERSO IL CANVAS VINCENTE</li> <li>27 - IL CANVAS DELLA MENTALITA' VINCENTE</li> </ol>																

<p><b>Adempimenti richiesti</b></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"> <li>• <b>Lezioni video on-line;</b></li> <li>• <b>Documenti cartacei appositamente preparati;</b></li> <li>• <b>Bibliografia;</b></li> <li>• <b>Sitografia (link di riferimento consigliati dal docente per approfondimento);</b></li> <li>• <b>Test di valutazione;</b></li> <li>• <b>3 Casi di studio;</b></li> <li>• <b>1 Esercitazione.</b></li> </ul> <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><b>Requisiti di ammissione</b></p>	<p>Il requisito minimo per l'ammissione al corso è il:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• <b>Diploma di scuola superiore di secondo grado</b></li> </ul>
<p><b>Termini iscrizione</b></p>	<p style="text-align: center;"><b>31 Ottobre 2022</b></p>
<p><b>Titolo Rilasciato</b></p>	<p>Il corso può essere fruito, seguendo due modalità:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• <b>Frequentante</b></li> </ul> <p>Per i <b>Frequentanti</b> 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"> <li>• Rilascio di un <b>Attestato di perfezionamento</b>.</li> <li>• 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.</li> </ul> <ul style="list-style-type: none"> <li>• <b>Uditori</b></li> </ul> <p>Per gli <b>Uditori</b> è <u>obbligatorio</u> fruire di almeno l'<b>80%</b> 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"> <li>• Rilascio di un <b>Certificato di partecipazione</b>.</li> </ul>
<p><b>Trattamento dati personali</b></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**