



# UPSKILLING & RESKILLING LEARNING PATH FOR SALES TOP MANAGER

Com'è cambiato il modo di lavorare in ambito Sales? Il settore delle vendite/consulenza ha dovuto fare i conti con dinamiche che hanno minato profondamente il modo di operare e l'approccio al mercato di riferimento. Soprattutto chi gestisce reti commerciali è passato molto velocemente da uno stile manageriale basato sul controllo diretto e fisico dei propri sales ad uno basato sulla capacità di ispirare, influenzare e motivare, per favorire nelle persone capacità di lavorare anche a distanza in modo proattivo, responsabile e autonomo. Cosa chiede il mercato ai commerciali nell'era post Covid? **Come diventare dei value seller, rendendosi riconoscibili, innovatori e affidabili? Come fidelizzare il portafoglio clienti?** Organizzazioni sempre più *agile* necessitano di un clima di fiducia e di persone ingaggiate e consapevoli: lo stile di leadership di chi gestisce risorse commerciali diventa in questo momento strategico al fine di raggiungere obiettivi di business e performance impattanti. Il percorso formativo proposto per ricchezza dei contenuti trattati, originalità didattica per favorire l'apprendimento, approccio on the job, expertise dei docenti e dei coach, rappresenta un'ottima soluzione per dare un nuovo slancio alla propria carriera manageriale e per diventare un punto di riferimento per il proprio team e per l'azienda.

## RISULTATI ATTESI

- Apprendere e/o aggiornarsi sulle tecniche di negoziazione più avanzate
- Riconoscere il proprio stile manageriale e il suo impatto sulle performance della rete commerciale.
- Utilizzare gli strumenti di comunicazione, feedback e delega anche a distanza
- Scegliere il proprio stile di leadership per creare engagement e fiducia e stimolare performance eccellenti
- Lavorare sul *personal branding*
- Realizzare un Action Plan

 **Aachen HR**  
Converg Group

## DOCENTE

**Rosalba Cuffaro**  
Trainer on the job & Coach

**INFO e ISCRIZIONI**  
info@aachenhr.com  
www.aachenhr.com

Il corso può essere organizzato in presenza e da remoto (\*)

La versione interaziendale del percorso prevede 5 incontri programmati circa ogni 15 gg.  
La versione in house del percorso verrà customizzata in funzione del contesto

(\*) Da remoto, completata la procedura di iscrizione, come da modulistica, verrà fornito il link di connessione per la partecipazione alle sessioni formative.

Aachen non sarà ritenuta responsabile per eventuali imprevisti tecnici di terzi (infrastrutture) che dovessero costringere al rinvio del corso. In tal caso verranno riproposte nuove date.

## STRUTTURA e CONTENUTI del CORSO

### I FASE – PREWORK

Invio di un questionario ai partecipanti finalizzato a introdurre l'argomento e a sollecitare domande e riflessioni per una customizzazione delle attività successive

### II FASE – WEBINARS FORMATIVI

#### I SESSIONE FORMATIVA - 3 ore VALUE SELLING

Prendere consapevolezza del proprio approccio commerciale, riconoscere le dinamiche vincenti nella relazione cliente/consulente per migliorare la negoziazione, saper mettere in pratica i principi delle più importanti scuole di vendita.

#### II SESSIONE FORMATIVA - 3 ore REVERSE LEADERSHIP e REVERSE MENTORING

Essere *leaders* influenti, oggi, significa passare da uno stile manageriale basato sul controllo diretto e fisico delle proprie risorse ad uno basato sulla capacità di ispirare, influenzare e motivare, per favorire nelle persone capacità di lavorare anche a distanza in modo proattivo, responsabile e autonomo.

#### III SESSIONE FORMATIVA - 3 ore TEAM WORKING

In azienda, sistemi organizzativi complessi possono diventare *anti-fragile*, solo se sostenuti da gruppi di lavoro ingaggiati, diversificati e coesi. *Team building* e *team coaching* forniscono una solida possibile risposta al benessere e alla produttività dei gruppi di lavoro.

#### IV SESSIONE FORMATIVA - 3 ore PERSONAL BRANDING

Il *personal branding* è quell'insieme di attività, pianificate in modo strategico, che una persona mette in atto per comunicare chi è, quali sono i suoi punti di forza e le sue competenze, e soprattutto in quale modo può dare un contributo di valore oltre che a sé, ai colleghi e all'azienda per cui lavora.

#### V SESSIONE FORMATIVA - 3 ore ACTION PLAN

L'*Action Plan*, è una sorta di *road map* che racchiude gli step da seguire per raggiungere gli obiettivi prefissati. Uno strumento essenziale per qualsiasi tipo di progetto di vendita di servizi o prodotti, sia quelli più complessi che quelli apparentemente più semplici.

### III FASE – SURVEY E FEEDBACK

restituzione 3 ore



20.04.2023

Data inizio  
sessioni

## CORSO RIVOLTO A

- Sales Area Manager
- Direttori Commerciali
- Responsabili Vendite



### I FASE – PREWORK

#### FREE

per iscrizioni pervenute **entro** il 31.03.2023  
**€ 45,00 + iva** (per singola persona)  
per iscrizioni pervenute **dopo** il 31.03.2023

### II FASE – SESSIONI FORMATIVE

**€ 1.500,00 + iva** (5 sessioni)  
**€ 400,00 + iva** (per singola sessione)

### III FASE – SURVEY E FEEDBACK

**€ 250,00 + iva** (5 sessioni)  
**€ 150,00 + iva** (per singola sessione)

### 3 COACHING one to one

**€ 1.500,00 + iva**  
(raccomandato per consolidare i contenuti delle sessioni)