

Corso di formazione "Aspetti e tecniche di vendita"

COGNOME				NOME																			
NATO / A				CODICE FISCALE																			
	Pr.	il																					
RESIDENTE																							
in		Pr.	Cap.	via																			n.
DOMICILIO SE DIVERSO DALLA RESIDENZA																							
in		Pr.	Cap.	via																			n.
TITOLO di STUDIO																							
RECAPITI																							
cell.												mail											

Per poter partecipare gratuitamente al corso il/la sottoscritto/a dichiara di essere in possesso dei seguenti requisiti:

- essere disoccupato
- essere residente o domiciliato in Regione Lombardia
- essere in possesso di licenza media

CONDIZIONI

1. ISCRIZIONE

La presente richiesta di iscrizione, compilata in ogni parte e sottoscritta, può essere effettuata:

- direttamente presso la segreteria – Via Boltraffio 16/b - Milano
- tramite fax al n. 02/72.00.35.13 o mail all'indirizzo info@progetto-europa.com

2. VARIAZIONI DI PROGRAMMA

Progetto Europa si riserva la facoltà di rinviare o annullare il corso programmato, dandone comunicazione telefonica ai partecipanti almeno 3 giorni prima della data di inizio.

3. PRIVACY – Informativa ex Art. 10 D.Lgs. 196/2003

Ai sensi del D. Lgs 196/03, le informazioni fornite verranno trattate per finalità di gestione amministrativa (contabilità, logistica, formazione elenchi). I dati potranno essere utilizzati per la creazione di un archivio ai fini dell'invio (via e-mail, fax o a mezzo posta) di proposte per corsi ed iniziative di studio future. Potrete accedere alle informazioni in nostro possesso ed esercitare i diritti di cui all'Art. 13 della Legge (accesso, correzione, cancellazione, opposizione al trattamento, ecc) inviando una richiesta scritta al titolare del trattamento dell'indirizzo in calce.

Qualora non desiderate ricevere ulteriori informazioni, barri la casella riportata qui a fianco

4. ALTRE CONDIZIONI

La società si riserva di sospendere dal corso i partecipanti che dovessero manifestare comportamenti scorretti nei confronti dei docenti, partecipanti e della struttura stessa, ivi inclusa la mancanza di rispetto delle parti comuni della sede ospitante.

DATA _____

Firma per accettazione del partecipante _____

Corso di formazione "Aspetti e tecniche di vendita"

OBIETTIVI GENERALI

Sede corso:	20159 Milano – Via Boltraffio 16/B
Svolgimento corso:	Dal Lunedì al Venerdì, dalle 9.00 alle 13.00 e dalle 14.00 alle 18.00
Durata:	65 ore
Descrizione del profilo:	Il corso intende fornire gli elementi fondamentali di comunicazione, tecniche di vendita, gestione del cliente, diritto commerciale, legislazione tributaria e adempimenti fiscali. L'iniziativa formativa è svolta in collaborazione con "Vorwerk", azienda leader nel settore della vendita diretta e prevede la possibilità di inserimento lavorativo.
A chi è rivolto:	Il corso è destinato alla formazione di una figura professionale specializzata nella vendita diretta di prodotti.
Requisiti di partecipazione:	<ul style="list-style-type: none"> - essere disoccupati - essere residenti o domiciliati in Regione Lombardia
Attestazione finale:	Al termine del percorso formativo sarà rilasciato a ciascun partecipante un attestato delle competenze
Costo:	Corso gratuito

Programma del Corso "Aspetti e tecniche di vendita"

MODULO 1 – Comunicazione e tecniche di vendita (33 ore)

- Caratteristiche del processo di comunicazione
- Comunicazione verbale e paraverbale
- L'assertività
- L'empatia
- La gestione delle obiezioni
- Parlare in pubblico efficacemente
- La gestione dello stress
- L'ascolto attivo
- Stili di comunicazione
- La negoziazione
- Come porre le domande
- Adattare il proprio stile di approccio ai differenti interlocutori
- Come condurre l'interlocutore ad una decisione
- La presentazione del prodotto
- Metodi per presentare il prezzo
- Come concludere una vendita

MODULO 2 – Area Giuridica (8 ore)

- Concetto di imprenditore, impresa e azienda
- Diritto commerciale: varie forme societarie

MODULO 3 – Area Fiscale (8 ore)

- Principi di contabilità generale
- Le Imposte Dirette e Indirette
- L'I.V.A.
- Adempimenti Contabili Obbligatori
- Modalità di Emissione delle Fatture, altri Documenti Fiscali e Relativa Registrazione
- F24
- Le Imposte sul Reddito delle Persone Giuridiche
- Le Sanzioni Tributarie

MODULO 4 – Dall'idea al business plan (8 ore)

- Chi è l'imprenditore e come si diventa: caratteristiche e attitudini;
- Tipologie di impresa;
- Gli adempimenti amministrativi;
- La definizione dell'idea di impresa;
- La redazione del Business Plan;
- La costruzione del piano di marketing.

MODULO 5 – Visita aziendale (8 ore)

- Visita presso l'azienda Vorwerk.