

## Corsi per Agenti di Commercio secondo semestre 2012

### Settembre - ottobre - novembre "Business English" per l'Agente

- **26 Settembre-3-10 Ottobre: Negotiations**
- **17-24-31 Ottobre: Effective Presentations**
- **14-21-28 Novembre: Production**

**Obiettivi:** i 3 corsi prendono in esame le diverse fasi della negoziazione e gli aspetti umani; affrontano le presentazioni in diversi contesti business per presentare azienda, prodotto e trends; insegnano gli elementi linguistici che sono utili alla presentazione del prodotto e i processi produttivi e case studies.

**Durata:** ogni corso sarà di 3 incontri di 2 ore ciascuno

**Quando:** il mercoledì pomeriggio - dalle 18.00 alle 20.00

**Luogo:** sala riunioni della sede USARCI a Marghera

**Partecipanti:** minimo 4 - massimo 6 allievi

**Costo:** ogni corso € . 120 + Iva - tutti tre corsi € . 340 + Iva

*Docente:* **Dott.ssa Raffaella Ferraro**

### 5 - 12 OTTOBRE "E-Mail e l'Agente di Commercio"

**Obiettivi:** un seminario pratico per imparare i principi e i segreti dell'e-mail come strumento di marketing e di comunicazione, ma anche per scoprire le tecniche per redigere messaggi efficaci nel pieno rispetto delle norme sulla privacy.

**Contenuti:** abitudini e comportamenti nell'uso di e-mail e newsletter in Italia - creare una lista di indirizzi - manutenzione della lista - cosa e come comunicare - privacy e spamming - pianificazione di una campagna DEM - i software per l'email marketing e l'invio di newsletter - best practice.

**Durata:** due incontri di 3 ore ciascuno

**Quando:** venerdì pomeriggio - dalle 18.00 alle 21.00

**Luogo:** sala con sistema di videoproiezione a Mestre o Marghera da destinarsi

**Costo:** € . 140 + Iva

*Docente:* **Ing. Alberto Bulzatti**

### 15 - 29 NOVEMBRE "Vendita e Comunicazione Persuasiva" per l'Agente di Commercio

**Obiettivi:** gli agenti saranno guidati ad acquisire strategie semplici e di immediata applicazione, che li porteranno ad avere una gestione più efficace delle vendite, della comunicazione e delle loro risorse.

**Contenuti:** la comunicazione a due sensi - due tipi di vendita - l'atteggiamento e l'entusiasmo - modelli di vendita - come interagire al meglio con l'interlocutore - come gestire le obiezioni - le strategie di chiusura nella vendita - i 6 principi della persuasione.

**Durata:** 2 incontri di 4 ore ciascuna.

**Quando:** giovedì pomeriggio - dalle 15 alle 19.

**Luogo:** a Mestre o a Marghera - sala riunioni da destinarsi

**Costo:** € . 180 + Iva 21%

*Docente:* **Nicoletta Todesco**

**preiscriviti comunicando a [segreteria@usarcivenezia.it](mailto:segreteria@usarcivenezia.it)  
il tuo nome e cognome e il corso a cui sei interessato**

**Info: tel. 041.930178 - [segreteria@usarcivenezia.it](mailto:segreteria@usarcivenezia.it) - [www.usarcivenezia.it](http://www.usarcivenezia.it)**