

Corsi per Agenti di Commercio secondo semestre 2013

18 - 19 OTTOBRE

La Vendita Relazionale

tecniche e strumenti per venditori "professionisti"

Obiettivi: come affrontare un mercato che cambia. Verranno proposte agli agenti strategie concrete, che permettono una gestione più efficace delle vendite, della comunicazione e del loro business.

Contenuti: importanza degli aspetti relazionali nella vendita - tecniche creative di vendita per affrontare un mercato difficile - i sette gradini del venditore di successo - gestione efficace della clientela e del mercato - budget dell'agente di commercio (costi e ricavi) e alcuni "ferri del mestiere".

Durata: 2 giornate formative di 8 ore ciascuna.

Quando: venerdì e sabato - dalle 9 alle 18.

Luogo: a Mestre - Centro Congressi QuidHotel Via Terraglio 17

Costo: - associati € 290 - non associati € 350 - + Iva

Docente: **Dott. Carlo Baldassi** consulente marketing certificato APCO

ai partecipanti verrà consegnata copia del suo libro LA VENDITA RELAZIONALE in tempi di Sales 2.0

11-18-25 NOVEMBRE - 2 DICEMBRE

Corso per Agenti Certificati in Qualità DT58

Obiettivi: ottenere l'attestato di Qualità rilasciato da Certiquality, riconoscimento di operare come Agente di Commercio garantendo attraverso le norme del "Disciplinare della Qualità per Agenti DT 58" un costante livello di soddisfazione per le mandanti e per i clienti.

Contenuti: la gestione delle attività - Il Piano di Sviluppo annuale della Qualità - La misurazione, l'analisi e il confronto con gli obiettivi - diminuzione dei rischi operativi - come effettuare il miglioramento e la ri-pianificazione dell'operato

Durata: 4 incontri di 4 ore ciascuno

Quando: il lunedì pomeriggio - dalle 14.00 alle 18.00

Luogo: sala riunioni della Camera di Commercio di Venezia

Partecipanti: minimo 6 - massimo 12 allievi

Costo: € 600 + Iva - la quota comprende la frequenza al corso di 16 ore, tutto il materiale informatico, gli Audit e l'attestato di Qualità. Costo fiscalmente detraibile al 100%.

Docente: **Dott. Ottavio Baia** progettista del DT58

OTTOBRE - NOVEMBRE - DICEMBRE

Business English per l'Agente

• Ottobre: Presentations-Negotiations

• Novembre: Telephoning-Email Communications

Obiettivi: i 2 corsi prendono in esame le diverse fasi della negoziazione e gli aspetti umani; affrontano le presentazioni in diversi contesti business per presentare l'azienda; insegnano gli elementi linguistici che sono utili alla comunicazione telefonica e informatica-email.

Durata: ogni corso sarà di 6 incontri di 2 ore ciascuno

Quando: il mercoledì pomeriggio - dalle 18.00 alle 20.00 - orari potranno venire adattati alle esigenze del gruppo di allievi.

Luogo: sala riunioni della sede USARCI a Marghera

Partecipanti: il corso verrà avviato al raggiungimento di almeno 4 allievi.

Costo: ogni corso € 240 - tutti due € 450 - + Iva

Docente: **Dott.ssa Raffaella Ferraro**

SETTEMBRE

**Corso di Qualificazione per nuovi Agenti di Commercio
per l'iscrizione alla Camera di Commercio**

Obiettivi: ottenere l'Attestato di Qualificazione riconosciuto dalla Regione Veneto valido per l'iscrizione al Registro Imprese della Camera di Commercio come Agente e Rappresentante di Commercio. L'Attestato è necessario per coloro che non hanno i requisiti dalla Legge 204.

Contenuti: nozioni di Diritto Commerciale - Disciplina Legislativa e Contrattuale dell'Agente di Commercio - Nozioni di Legislazione Tributaria - Organizzazione e Tecniche di Vendita - Tutela previdenziale e assistenziale degli Agenti.

Durata: 80 ore

Quando: orari e giorni da definire - dalle 18.00 alle 21.00

Il corso viene tenuto da ENAIP Veneto - agenzia servizi formativi

info: tel. 041.413056 - www.enaip.veneto.it - agenzia.venezia@enaip.veneto.it

Programmi dettagliati e Brochure su www.usarcivenezia.it

PREISCRIVITI

comunica il tuo nome e cognome e il corso a cui sei interessato

a: segreteria@usarcivenezia.it

Info: tel. 041.930178 - Fax 041.937009

