

percorso
**SALES
FORCE
'19**

percorso formativo professionale

SALES FORCE
#CECHIPIANGECECHIVENDE

- Il **percorso formativo** annuale per:
- apprendere nozioni e tecniche pratiche;
 - imparare a vendere e vendersi;
 - formare la propria forza vendita.



percorso SALES FORCE

Il Percorso formativo annuale professionale dedicato alla **comunicazione** e alla **vendita**. 7 appuntamenti per ricevere una **formazione continua** con la possibilità di avere i giusti tempi per mettere in pratica le nozioni. 7 incontri in cui apprendere **tecniche** e partecipare a simulazioni con **esercizi** in aula... perché si sa, la teoria senza la pratica, non serve a nulla! I trainer sono figure di altissimo profilo professionale, che miscelano **didattica** ed **esperienza**. Professionisti orientati al risultato con migliaia di ore d'aula nelle migliori aziende italiane.



Gianluca Spadoni

Imprenditore, autore, ideatore e direttore di percorsi formativi, trainer, docente, speaker. Considerato da molti il miglior trainer italiano in Sales e Network Marketing. È il responsabile della formazione di primarie reti commerciali nazionali; in questi anni oltre 200.000 persone hanno frequentato i suoi seminari. È stato relatore di Master economico-commerciali presso diverse Università italiane (Bologna e Roma). Autore dei libri "Dai che ce la facciamo!" (Franco Angeli, 2016) e "Networker Vincenti - storie di pescatori di uomini" (Franco Angeli, 2018).



Emanuele Maria Sacchi

È il maggior esperto europeo di carisma, con straordinari risultati nel campo delle vendite, della leadership e della comunicazione competitiva. Unico italiano inviato come key speaker al World Negotiation Forum, è consulente, trainer e advisor per aziende di 18 differenti paesi, molte delle quali sono inserite nella top 500 a livello mondiale. Executive Manager di Evolution Forum. Ha ottenuto il punteggio più alto di sempre tra tutti i docenti ai master del MIP Politecnico di Milano, autore del best seller "Il segreto del Carisma" e del nuovo "Vendere è una Scienza".



Andrea Pontremoli

È Amministratore Delegato e Socio di Dallara Automobili dal 2007. Entrato in IBM nel 1980 come semplice tecnico di manutenzione percorre la carriera professionale fino ad essere nominato nel 2004 Presidente e Amministratore Delegato IBM Italia. È membro di vari consigli di amministrazione, Cavaliere di Gran Croce Ordine al Merito della Repubblica Italiana e ha ricevuto una laurea ad honorem dall'Università di Parma. Dal 2017 è Presidente di Motorvehicle University of Emilia Romagna (MUNER), un'associazione fortemente promossa dalla Regione Emilia-Romagna, creata grazie ad una connessione sinergica tra università e le aziende della motor valley italiana.



Max Damioli

Dottore in psicologia, autore, trainer, performance coach a indirizzo ipnotico-costruttivista, fondatore della scuola Skills di Performance. Allena atleti di livello internazionale e lavora per aziende multinazionali in Italia e all'Estero. Per 5 anni Direttore del Dipartimento Scienza della Performance della Scuola Strategica del prof. Nardone. Dal 1995 al 2007 Unico Teacher's Trainer abilitato alla formazione Insegnanti delle Tecniche di Pensiero Positivo di Louise Hay. Co-fondatore della Edu-tainment Factory. Insegna Public Speaking dal 1981. Autore de "Il libro del respiro" (Ed. l'Età dell'Acquario).



Paolo Crepet

Psichiatra di fama internazionale, sociologo e scrittore. Laureato in Medicina e Chirurgia presso l'Università di Padova nel 1976, in Sociologia presso l'Università di Urbino nel 1980, nel 1985 ottiene la specializzazione in Psichiatria presso la clinica psichiatrica dell'Università di Padova. È stato membro del Consiglio Europeo della Federazione Mondiale della Salute Mentale e Consulente Associato del Centre for Mental Health Services Development del King's College di Londra. Dal 2013 è membro del gruppo di lavoro G124 dell'Architetto Renzo Piano presso il Senato della Repubblica sulla riqualificazione delle periferie.



Christian Pagliarani

Imprenditore e mental coach. Da oltre 23 anni crea locali di successo nel mondo del food and beverage. Si occupa di formazione e consulenza alle imprese italiane. È fondatore di diverse società e attualmente ha all'attivo cinque locali e la creazione del primo "Master for Manager" in Italia che prepara le persone a diventare veri manager nel food and beverage.

A chi
si rivolge

Aziende
con reti vendita

Autoimprenditori
Privati con P.IVA

Manager e consulenti
che devono
imparare a vendere
i propri servizi/prodotti

A tutti coloro
che vogliono migliorare
nella comunicazione
e imparare a presentarsi
e vendersi
in maniera efficace



SALES' FORCE 19

L'unico percorso di formazione professionale creato per sviluppare e potenziare le aree più importanti riguardanti le **trattative commerciali** e le **relazioni con i clienti**.

Un programma con **contenuti in continua evoluzione**, ricercati e scelti in base alle esigenze del mercato, argomenti sempre aggiornati e attuali.

Autoaffermazione: come essere più autorevoli, convincenti e credibili.

Il **primo e unico** seminario di Autoaffermazione esistente in Italia, con un **piano d'azione personalizzato** per ottenere risultati concreti nei 3 mesi successivi al seminario, e consolidarli nel tempo.

Relatore: Emanuele Maria Sacchi

09
FEBBRAIO

Temi trattati

1. Essere più autorevoli, convincenti e credibili.
2. Sviluppare il tuo stile in modo persuasivo nella negoziazione.
3. Focalizzare le 10 fondamenta per una vera affermazione di sé.
4. Creare una leadership efficace: le 35 azioni.
5. Rafforzare i tuoi punti di forza.
6. Migliorare i tuoi punti di debolezza.
7. Ottenere di più con un piano d'azione personalizzato.

Innovazione e velocità.

Una giornata che si terrà presso la **Dallara Academy!**

Relatori: Gianluca Spadoni, Andrea Pontremoli

01
MARZO

Temi trattati

1. Innovarsi per innovare.
2. Velocità e decisioni.
3. Tecnologia e umanità.
4. Etica e tecnologia.
5. Tecnologia e felicità umana complessiva.
6. Unicità dell'essere umano.
7. La responsabilità imprenditoriale.



Negoziazione avanzata.

Una giornata per chi vuole apprendere la **scienza della vendita**.

Relatore: Emanuele Maria Sacchi

30
MARZO

Temi trattati

1. Entrare in empatia nei primi 4 minuti.
2. Ottenere 3 sì nei primi 30 secondi.
3. Distinguersi con una vera presentazione memorabile.
4. Ispirare fiducia e guidare la negoziazione.
5. Comprendere i veri fattori di valutazione del cliente.
6. Accelerare il processo decisionale del cliente.
7. Superare l'argomento "prezzo" e concludere una vendita in maniera naturale.

Il comburente del business e della vita.

Nessuno può esprimere una performance di alto livello (fisica o mentale) se non impara a respirare meglio. Troppo spesso sottovalutiamo l'importanza che il respiro ricopre nell'ambito di una trattativa.

Relatore: Max Damioli

27
APRILE

Temi trattati

1. "Perché" una performance?
2. "Che cosa" è una performance?
3. "Come" si ottiene una performance con le metatecniche: il problem solving, il linguaggio performativo, il respiro.
4. "Che cosa se..." usiamo bene le metatecniche?
5. "Perché, come e quanto" incide il respiro?
6. Apprendiamo le routine quotidiane.
7. "Che cosa se..." respiri.

Visioni e passioni.

Se la passione è il coraggio di perseguire sogni e visioni; se è la tenacia della libertà e della speranza; se è lo sforzo di migliorare se stessi e il mondo... come si può pensare al futuro senza passione?

Relatore: Gianluca Spadoni, Paolo Crepet

24
MAGGIO

Temi trattati

1. Coraggio.
2. Cocciutaggine.
3. Fatica.
4. Passione.
5. Diversità.
6. Merito.
7. Ambizione.





La leadership di adesso!

La leadership, al giorno d'oggi, è necessaria in ogni settore: in famiglia, nel lavoro, nelle relazioni e nelle amicizie. Non solo è importante, ma necessaria sia per creare il futuro, sia per gestire il cambiamento.

Relatore: **Christian Pagliarani**

28
SETTEMBRE

Temi trattati

1. Le 4 direttrici per vincere come team nel business.
2. Gli strumenti fondamentali del team: dalle riunioni all'allenatore interno, al concetto di Mivar e oltre.
3. L'importanza di azzerare i micro disaccordi inespressi.
4. La "Legge dei prossimi 3 passi": ragionare nel pratico.
5. La passione: il seme di ogni leader.
6. Le regole e la disciplina.
7. I 4 punti deboli del leader: come abbatterli e superarli.

Professione vendita.

Un concentrato delle migliori idee, tecniche e best practice utilizzate dai più brillanti venditori del mondo, immediatamente applicabili al tuo business.

Relatore: **Emanuele Maria Sacchi**

26
OTTOBRE

Temi trattati

1. Sviluppare un networking di qualità.
2. Amplificare le proprie risorse personali.
3. Costruire relazioni di qualità.
4. Lavorare per obiettivi e ottimizzare il tempo.
5. Conquistare nuovi clienti con il metodo Orme.
6. Sviluppare tecniche di persuasione profonda.
7. Applicare le 10 regole d'oro della Negoziazione Competitiva.

Location appuntamenti: **Emilia Romagna** // dettagli delle singole date: www.evolutionforum.sm



“La formazione è utile
quando tutto va bene
e ti salva nei momenti
di crisi.

Se smetti di imparare,
smetti di migliorare.”

evoluti  **n**

Via Consiglio dei Sessanta, 99
47891 Repubblica di San Marino (RSM)
tel.: **0549 909882**
sito: **www.evolutionforum.sm**
mail: **info@evolutionforum.sm**