

COME ISCRIVERSI

Presso il responsabile di zona.
Telefonicamente 010/4072929
o inviando l'iscrizione
via fax allo 010/8934929
Sede di Futurschool
Via Campi 2/c
16126 Genova
Tel. 010/4072929
info@highschooltraining.it

FUTURSCHOOL

Agenti **Vincenti** per un team di **Successo**

Trasferiamo le conoscenze necessarie per ricoprire e massimizzare l'efficacia del ruolo di Sales Manager. Sviluppiamo capacità di coordinamento e organizzazione di reti vendita. Massimizziamo i profitti attraverso le capacità di **comunicazione e relazione.**



CARATTERISTICHE DI FUTURSCHOOL

L'area delle vendite è diventata una leva fondamentale per preservare e difendere i fatturati. I professionisti che operano in questa area, i Sales Manager, sono uno strumento di controllo ed aumento delle performance delle aziende, assumendo una progressiva specializzazione. Per questi professionisti è indispensabile affiancare a conoscenze tecniche operative, competenze manageriali e motivazionali, che permettano di guidare se stessi e il team di vendita. A questo proposito nasce FuturSchool, una scuola di formazione innovativa che crea maggiori competenze nella vendita, nella gestione dei gruppi, e nell'abilità di leadership. Durante il percorso formativo, si approfondiscono argomenti legati alla specificità dei servizi di vendita, sia come strumento di marketing che come supporto ai Sales Management per aziende, reti distributive, e portafogli clienti.

OBIETTIVI

Trasferire le conoscenze necessarie per ricoprire e massimizzare l'efficacia del ruolo di Sales Manager. Sviluppare capacità di coordinamento e organizzazione di reti vendita. Massimizzare i profitti attraverso le capacità di comunicazione e relazione.

A CHI SI RIVOLGE

- Venditori - Direttori Commerciali - Responsabili Vendite - Sales Manager e Area Manager - Account Manager
- Responsabili Marketing - Imprenditori

I DOCENTI DELLA FUTURSCHOOL

FuturSchool è un master di specializzazione gestito da Trainer-consulenti e Manager che con una collaudata metodologia didattica assicurano un apprendimento graduale e completo della materia di vendita.

METODOLOGIA DIDATTICA

Tutti gli argomenti della scuola di Specializzazione vengono sviluppati attraverso una metodologia didattica interattiva, che affianca l'analisi dei singoli argomenti con testimonianze e prove pratiche sul campo. La presenza di un monitoraggio costante attraverso l'assistenza online ed il supporto consulenziale di case history garantisce il massimo risultato.

PROVE SPECIALI

- Board breaking - team building - barca a vela



LA STRUTTURA DELLA SCUOLA FUTURWEB

Si sviluppa in 3 livelli in formula part-time relativi all'attività di Sales con la caratteristica di accedere anche ad un singolo modulo.

PRIMO LIVELLO AREA DI VENDITA

MODULO : Start up Futur Sell

1 giornata

- Il cliente
- Modalità di approccio
- Il colloquio
- La chiusura dei contratti in Multiutility
- Informazioni sui servizi Futurweb

MODULO: Just Futur Sell

1 giornata

- Tecniche di vendita
- La legge di reciprocità
- Differenziazione tra Caratteristiche vantaggi e Benefici nella vendita dei servizi

- I bisogni di soddisfazione nell'acquisto dei servizi

MODULO: Futur Sell Advanced

1 giornata

- La forza Vendita
- Creazione di una squadra di successo
- Il colloquio di reclutamento
- Prove pratiche di esercitazione

MODULO: Top Futur Sell Advanced

1 giornata

- La forza Vendita
- I quadranti delle priorità di gestione
- La comunicazione nella gestione
- Prove pratiche di esercitazione

MODULO: Motivational Seminar

1 giornata

- Pianificazione
- Obiettivi
- Le leve motivazionali
- Prova speciale

SECONDO LIVELLO AREA LEADER

MODULO: Start up La vendita e la gestione

1 giornata

- La rete vendita
- Differenze e gestione della rete in Multiutility
- Verifica dei contratti on line ...
- Informazioni sui servizi Futurweb

MODULO: Just Futur 1 giornata

- Le strategie per la costruzione di un gruppo di successo
- Le strategie nel consolidamento di un gruppo di successo
- La Gestione del gruppo in Multiutility
- La vision e la mission

MODULO: Futur Advanced I Leader

1 giornata

- La Negoziante del Leader
- Leadership situazionale e motivazionale
- Prove pratiche di esercitazione

MODULO: Top Futur Advanced I Leader

1 giornata

- Come motivare ad alto livello una rete
- I quadranti delle priorità del Leader
- Tecniche e strumenti per costruire un clima di fiducia e per incentivare i clienti ad un acquisto in multiutility
- Incrementare la percezione del bisogno verso soluzioni più ampie e redditizie
- La comunicazione del Leader
- Prove pratiche di esercitazione di Public Speaking

MODULO: Motivational Seminar

1 giornata

- Pianificazione
- Obiettivi
- Le leve motivazionali
- Prova speciale

TERZO LIVELLO AREA MANAGER E MASTER

MODULO : Public Speaking Avanzato

1 giornata

- Come fare una relazione
- Come pubblicizzare un prodotto di fronte ad un pubblico
- La gestione delle emozioni
- La gestione della delega

MODULO: Il Coaching

1 giornata

- Cosa significa essere coach
- Il business coaching
- Le aspettative dell'allenatore dalla squadra ...
- Giochi out door in team building

MODULO : I Leader

2 giornate in barca a vela

- La leadership in barca
- Le dinamiche di gruppo
- Le paure del Leader

