

REDI Sales Academy 2018

CRESCERE CON I PROPRI CLIENTI

Percorso di formazione per diventare il manager della tua rivendita



Solo per



The logo features a blue circle with a white dot inside, followed by the word "Aliaxis" in a blue, italicized serif font.

Cos'è **REDI** Sales Academy

Redi Sales Academy è un percorso formativo che Redi offre ai suoi clienti più importanti per aiutarli ad essere più competitivi ed aumentare la soddisfazione dei loro clienti.

È una proposta unica in Italia che mira ad aumentare la professionalità del personale del punto vendita focalizzandosi sugli aspetti relazionali e fornendo tecniche di vendita avanzate.

Obiettivo

Formare i venditori 4.0 e contribuire all'aumento dei risultati commerciali.

Perchè partecipare ai corsi

Innovazione: innovazione è miglioramento, crescita, gestione del cambiamento. Redi offre ai suoi clienti la possibilità di evolvere e adeguarsi velocemente ai cambiamenti imposti dalle nuove logiche di mercato.

Customer service: capire i bisogni dei clienti e avere gli strumenti idonei per servirlo al meglio innalzando il livello di soddisfazione

Proattività: in un ecosistema sempre più complesso non subire più le logiche imposte dal mercato, ma agire proattivamente per fornire la risposta migliore a grandi e piccoli problemi.

Il percorso formativo è articolato in **2+1 step**:



1**Venditore 4.0 - Corso Base** **Offerto da REDI**

Durata: 2 GIORNI
12 ore di formazione in aula

Date:
1-2 Marzo 2018
3-4 Maggio 2018
7-8 Giugno 2018
6-7 settembre 2018
4-5 ottobre 2018

Docente Luisa Ciocci

Orari :
mattino 9,00 - 13,00
pomeriggio 14,00 - 17,00

Sviluppare una visione completa ed aggiornata dei processi che condizionano la vendita. L'obiettivo è di fornire un approfondimento sulle tecniche di comunicazione finalizzata al raggiungimento del risultato.

Prima giornata

Venditori 4.0
La mentalità orientata al risultato
Orientamento al cliente, comunicazione efficace
Tecniche di vendita: il Venditore 4.0

Seconda giornata

Follow up giornata precedente, Gestione delle obiezioni
Tecniche di chiusura, Domande chiave
Esercizi e simulazioni

Il corso Base viene offerto da REDI

Al termine dell'iniziativa verrà rilasciato un attestato di formazione ed il manuale in formato pdf.

2**Venditore 4.0* - Corso Avanzato**

Durata: 2 GIORNI
12 ore di formazione in aula

Date:
5-6 Aprile 2018
5-6 Luglio 2018
8-9 novembre 2018

Docente Luisa Ciocci

Orari :
mattino 9,00 - 13,00
pomeriggio 14,00 - 17,00

Quota: € 300

Sviluppare e consolidare la capacità di gestire, in modo integrato, i processi commerciali, rafforzando i rapporti con i clienti. Esercitare la propria leadership e stimolare la motivazione.

Prima giornata

Mappa decisionale e personalizzazione della comunicazione
Le varie tipologie dei clienti
Gestione del processo di acquisizione della fiducia
Conoscere e battere la concorrenza

Seconda giornata

Il successo come continuità di espansione
Il processo decisionale
Le 4 armi per vincere
La leadership: sviluppo e manifestazione
Esercizi

***Si può accedere al corso Avanzato solo dopo aver partecipato al Corso Base**

Al termine dell'iniziativa verrà rilasciato un attestato di formazione ed il manuale in formato pdf.

3

Manager - Corso per Manager della Rivendita

Durata: 2 GIORNI
12 ore di formazione in aula
Date:
31 maggio-1 giugno 2018
13-14 dicembre 2018

Docente Luisa Ciocci

Orari :
mattino 9,00 - 13,00
pomeriggio 14,00 - 17,00

Quota: € 300

Il corso si rivolge alle figure manageriali della rivendita. Il management ha il compito di guidare, sostenere, motivare e fornire idonei strumenti alla propria struttura, analisi di come questo può influenzare l'incremento delle vendite e la riduzione dei costi.

Prima giornata

Capire i collaboratori
La comunicazione manageriale
Stili di leadership e di gestione
Motivazione ed incentivazione

Seconda giornata

La crescita della struttura attraverso il metodo
Strumenti di pianificazione e controllo
Elementi di time management: ovvero la gestione efficace e proficua del tempo

Il corso Manager può essere frequentato anche senza avere partecipato ai corsi precedenti. Al termine dell'iniziativa verrà rilasciato un attestato di formazione e un manuale in formato pdf.

***“Eccellente esperienza formativa,
per la qualità dei docenti e l'ambiente
stimolante e coinvolgente”***



Calendario 2018

Corso 1: Venditore 4.0 Base

1-2 Marzo 2018

3-4 Maggio 2018

7-8 Giugno 2018

6-7 Settembre 2018

4-5 Ottobre 2018

Corso 2: Venditore 4.0 Avanzato

5-6 Aprile 2018

5-6 Luglio 2018

8-9 Novembre 2018

Corso 3: Manager

31 Maggio - 1 Giugno 2018

13-14 Dicembre 2018

Numero massimo partecipanti 20 persone. In caso non si raggiungesse il numero minimo di partecipanti il Corso potrà essere annullato o spostato. Si accettano iscrizioni fino a una settimana prima della data prevista.

I nostri formatori

I corsi di formazione saranno tenuti dai consulenti di Essere Consulting, che hanno ideato e sviluppato, assieme a Redi, il progetto *Redi SALES Academy*.

Essere Consulting, società di consulenza e formazione, opera da anni per aiutare le aziende nel loro percorso di crescita e sviluppo con particolare attenzione agli aspetti soft legati all'Essere di ognuno di noi.



Luisa Ciocci
Strategia Aziendale
Consulenza Direzionale

“Ognuno di noi ha in sé tutto il necessario per crescere, migliorare ed evolvere, seguendo un percorso corretto, ogni azienda arriva ad esprimere davvero ciò che è: un’AZIENDA UMANA, un ecosistema vivo e completo, dove ogni membro partecipa e contribuisce alla crescita, al miglioramento e all’evoluzione dell’azienda stessa.”



Modulo di iscrizione

DISTRIBUTORE (ragione sociale)

INDIRIZZO

CITTÀ

PARTECIPANTI A REDI SALES ACADEMY:

NOME	COGNOME			
RUOLO	TELEFONO			
MAIL				
ISCRIZIONE AL	<input type="checkbox"/> Corso 1	<input type="checkbox"/> Corso 2*	<input type="checkbox"/> Corso 3	DATA:

NOME	COGNOME			
RUOLO	TELEFONO			
MAIL				
ISCRIZIONE AL	<input type="checkbox"/> Corso 1	<input type="checkbox"/> Corso 2*	<input type="checkbox"/> Corso 3	DATA:

NOME	COGNOME			
RUOLO	TELEFONO			
MAIL				
ISCRIZIONE AL	<input type="checkbox"/> Corso 1	<input type="checkbox"/> Corso 2*	<input type="checkbox"/> Corso 3	DATA:

*Si può partecipare al Corso 2 solo dopo aver partecipato al Corso 1 - Compilare il modulo di iscrizione e inviare al Responsabile Commerciale della propria Zona.

Numero massimo partecipanti 15 persone. In caso non si raggiungesse il numero minimo di partecipanti il Corso potrà essere annullato o spostato.

Si accettano iscrizioni fino a una settimana prima della data prevista.

Informazioni

PRE-ISCRIZIONI E ISCRIZIONI

Inviare il modulo di iscrizione compilato al Responsabile Commerciale di Zona.

SEDE SVOLGIMENTO CORSI

REDI Academy c/o REDI
Via Madonna dei Prati 5/A
40069 Zola Predosa BO

DOCUMENTAZIONE

Ai partecipanti al termine di ogni corso verrà rilasciato dato il manuale Venditore 4.0

ATTESTATO

Al termine dell'iniziativa verrà rilasciato un attestato di formazione

Le quote d'iscrizione si intendono al netto di IVA, comprensive del materiale didattico.

Il costo dei corsi a pagamento è di 300€. I dettagli del pagamento verranno gestiti dal venditore al momento della sottoscrizione del corso.