

RASSEGNA STAMPA



**CON ATSC L'ALTA FORMAZIONE UNIVERSITARIA
ENTRA NELLE AZIENDE: IN GOWAN ITALIA LA
PRIMA ESPERIENZA VINCENTE**

8 ottobre 2018

Maria Orlandi
Giornalista & Ufficio Stampa
Tel 347 9017768
orlandi.maria@gmail.com

INDICE

TESTATA	Pg
Quotidiani nazionali	
Italia Oggi (17 ottobre 2018)	4
Magazine di Economia	
Abruzzo Impresa	6
Rassegna Stampa Università di Teramo	
Rassegna Stampa del 16 ottobre 2018	10
Rassegna Stampa del 17 ottobre 2018	11
Web	
Wallnews24.it	14
Abruzzoinarte.it	17
Metropolitanweb.it	20
Ilfaro24.it	23
Abruzzolive.it	26
Allnewsabruzzo.it	29
Cityrumors.it	32
Giulianovanews.it	34
Ilprimato.eu	38

QUOTIDIANI NAZIONALI

I bisogni latenti per gli agenti di commercio: la laurea e la formazione continua

Giovedì 18 ottobre 2018 alle ore 15:00, presso l'Aula Magna dell'Università degli Studi di Teramo, si terrà la 47^a sessione di proclamazione delle lauree per la Facoltà di Scienze della Comunicazione, nel corso della quale 42 agenti di commercio e in attività finanziaria consegneranno, alla presenza del Magnifico Rettore e dell'intero corpo docente, il titolo di Dottore. Ospiti d'onore della Cerimonia saranno il Presidente della Fondazione Enasarco - Dott. Gianroberto Costa - e il Capo Gabinetto della Presidenza Enasarco, Cav. Gaetano Brattoli.

Il conseguimento della laurea non costituisce, tuttavia, per gli agenti di commercio un punto di arrivo, ma di partenza. L'alta formazione, infatti, secondo l'assunto del *life long learning*, si compone anche di corsi di aggiornamento professionale, fondamentali per rimanere competitivi nel mercato del lavoro. Su questo versante l'ATSC - Agenti Teramo Senza Confini - oltre a promuovere il corso di laurea triennale in Scienze della Comunicazione per l'azienda e il commercio, ha favorito l'ingresso dell'alta formazione nelle aziende. L'associazione ha trovato la prima esperienza vincente in questo senso in Gowan Italia, presso cui si è svolto il primo corso di aggiornamento professionale "Gestire la comunicazione e il processo di vendita per migliorare i risultati", realizzato dallo Spin Off Really New Minds dell'Università di Teramo e promosso da ATSC.

Il corso è diretto alla rete vendita della Gowan Italia - azienda leader nella fornitura, al sistema distributivo italiano, di prodotti agrofarmaci e fertilizzanti speciali per l'agricoltura professionale - che ha deciso, per la prima volta, di rivolgersi ad un Ateneo per la for-

mazione della propria rete vendita. Una iniziativa nata grazie ad ATSC che prosegue nella sua mission di qualificazione della categoria, anche attraverso la sensibilizzazione delle aziende mandanti verso la formazione degli agenti di commercio.

A Bologna si è appena conclusa la sessione dedicata agli agenti del nord Italia, ma la prossima settimana a Pomezia sarà la volta degli agenti provenienti da sud e isole. Due giorni per 16 ore di lezione tenute dai professori dell'Università di Teramo - e del Corso di laurea in Comunicazione per l'azienda e il commercio - Parisio di Giovanni, docente in Psicologia della comunicazione, e Marco Galdenzi, docente in Tecniche di vendita.

«Tecniche di vendita e Psicologia della comunicazione fanno parte, molto spesso, degli stessi interventi formativi - ha spiegato il Professor Marco Galdenzi, docente di Tecniche di vendita - . Normalmente il docente ha un tipo di esperienza sull'uno o sull'altro ambito e poi ha acquisito qualche competenza ulteriore per riuscire a proporre in maniera adeguata tutte e due le tematiche. La peculiarità del corso di formazione professionale proposto con lo Spin Off dell'Università di Teramo è la presenza di due esperti, ognuno nel proprio ambito, che dialogano e costruiscono insieme il percorso di formazione e insieme affrontano tutti gli argomenti».



Gianroberto Costa, presidente Enasarco

Un aspetto, quello della compresenza in aula dei due docenti, che ha convinto anche il Dottor Dante Zauli, direttore generale della Gowan Italia.

«Credo che la presenza di entrambi i docenti in aula sia più funzionale al raggiungimento degli obiettivi formativi - ha infatti commentato Zauli - . La nostra azienda crede molto nella formazione e io penso che la formazione non abbia limiti e vada sempre fatta, non fosse altro che per rinnovare o focalizzare meglio alcuni concetti. Ed è importante anche per motivare la rete vendita, perché solo

con la giusta motivazione si possono conseguire certi risultati».

Negli ultimi anni sono intervenuti importanti cambiamenti nella maggior parte dei mercati un po' a causa della crisi, un po' per via dell'evoluzione tecnologica; questi cambiamenti stanno influenzando anche i comportamenti degli agenti di vendita, che avvertono la necessità di assumere un ruolo di consulente. L'Agente di Commercio diventa così sempre più partecipe alla costruzione dell'immagine del cliente, ma questo gli impone di acquisire una serie di competenze conoscitive nuove, che trasformino il suo contributo in un valore aggiunto per il cliente stesso.

«Nei corsi di formazione di solito si offrono pacchetti standard di conoscenze. E questo è abbastanza anacronistico, perché oggi la conoscenza è accessibile a tutti - ha concluso il Professor Parisio di Giovanni, docente di Psicologia della comunicazione - . Noi, invece, cerchiamo di portare il contributo di chi ha alle spalle un'ampia conoscenza per fare emergere nel dialogo quelle cose su cui si può essere più utili. Si tratta quindi di una formazione flessibile. Nel senso che, a seconda di quello che emerge in aula, il docente supporta, aiuta, stimola e introduce elementi al fine di risolvere i problemi sollevati dagli agenti stessi. Si tratta di una formazione tesa a cambiare, a vedere diversamente le cose in modo da essere più efficaci. La vera formazione o cambia qualcosa nelle persone o, se è un mero trasferimento di conoscenze, non è una vera formazione, specie nel mondo di oggi dove le conoscenze sono accessibili. La cosa interessante è che il mondo degli agenti è affamato di formazione. E credo che, da questo punto di vista, il lavoro che sta facendo ATSC con il Dottor Franco Damiani sia ottimo, perché hanno colto il bisogno di formazione dell'agente di commercio, hanno capito che si tratta di un professionista motivato a formarsi e a farlo in un modo che sia applicabile alla sua attività ed è naturale che sia così visto il suo nuovo ruolo consulenziale».



Da sinistra: Dante Zauli, Direttore Generale Gowan, Franco Damiani, Presidente Atsc, Parisio di Giovanni, Docente Psicologia UNITE e Marco Galdenzi, Docente Tecniche di Vendita UNITE

Tutti i dati e le informazioni contenuti nel presente focus sono stati forniti dall'ATSC - Agenti Teramo Senza Confini, che ne garantisce la correttezza e veridicità, a soli fini informativi

MAGAZINE DI ECONOMIA



Niente rompicapi,
affidati alla nostra esperienza.



Home > Focus

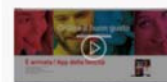
Con Atsc la formazione universitaria entra in azienda

Gli agenti di vendita della Govan Italia sono impegnati in corsi di aggiornamento professionale tenuti dallo spin off dell'Università di Teramo

di Mariella Pace



Guarda tutti i video



Cover Story



ABRUZZO IMPRESA®

news • web tv • social

[Home](#) > [Focus](#)

Con Atsc la formazione universitaria entra in azienda

Gli agenti di vendita della Gowan Italia sono impegnati in corsi di aggiornamento professionale tenuti dallo spin off dell'Università di Teramo

di Marcella Pace



“Gestire la comunicazione e il processo di vendita per migliorare i risultati”. Questo il tema del primo corso di aggiornamento professionale realizzato dallo Spin Off Really New Minds dell’Università di Teramo e promosso da ATSC. Le lezioni, A Bologna prima e a Pomezia poi si sono svolte, sono tenute dai professori dell’Università di Teramo – e del Corso di laurea in Comunicazione per l’azienda e il commercio – Parisio di Giovanni, docente in Psicologia della comunicazione, e Marco Galdenzi, docente in Tecniche di vendita.

Si tratta di una iniziativa nata grazie ad ATSC che prosegue nella sua mission di qualificazione della categoria, anche attraverso la sensibilizzazione delle aziende verso la formazione della rete vendita. Il corso è diretto alla rete vendita della **Gowan Italia** – azienda leader nella fornitura, al sistema distributivo italiano, di prodotti agrofarmaci e fertilizzanti speciali per l'agricoltura professionale – che ha deciso, per la prima volta, di rivolgersi ad un Ateneo per la formazione del personale.

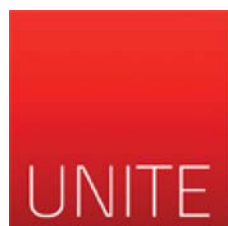
La peculiarità del corso di formazione professionale proposto con lo Spin Off dell'Università di Teramo è la presenza di due esperti, ognuno nel proprio ambito, che dialogano e costruiscono insieme il percorso di formazione e insieme affrontano tutti gli argomenti.

«Tecniche di vendita e Psicologia della comunicazione fanno parte, molto spesso, degli stessi interventi formativi – ha spiegato Galdenzi -. Normalmente il docente ha un tipo di esperienza sull'uno o sull'altro ambito e poi ha acquisito qualche competenza ulteriore per riuscire a proporre in maniera adeguata tutte e due le tematiche. La peculiarità del corso di formazione professionale proposto con lo Spin Off dell'Università di Teramo è la presenza di due esperti, ognuno nel proprio ambito, che dialogano e costruiscono insieme il percorso di formazione e insieme affrontano tutti gli argomenti».

«Credo che la presenza di entrambi i docenti in aula sia più funzionale al raggiungimento degli obiettivi formativi – ha commentato Dante Zauli, direttore generale della Gowan Italia -. La nostra azienda crede molto nella formazione e io penso che la formazione non abbia limiti e vada sempre fatta, non fosse altro che per rinnovare o focalizzare meglio alcuni concetti. Ed è importante anche per motivare la rete vendita, perché solo con la giusta motivazione si possono conseguire certi risultati». Negli ultimi anni il venditore diventa così sempre più partecipe alla costruzione dell'immagine del cliente, ma questo gli impone di acquisire una serie di competenze conoscitive nuove, che trasformino il suo contributo in un valore aggiunto per il cliente stesso.

«Nei corsi di formazione di solito si offrono pacchetti standard di conoscenze. E questo è abbastanza anacronistico, perché oggi la conoscenza è accessibile a tutti – ha sottolineato il professor Parisio Di Giovanni -. Noi, invece, cerchiamo di portare il contributo di chi ha alle spalle un'ampia conoscenza per fare emergere nel dialogo quelle cose su cui si può essere più utili. Si tratta quindi di una formazione flessibile. Nel senso che, a seconda di quello che emerge in aula, il docente supporta, aiuta, stimola e introduce elementi al fine di risolvere il problemi sollevati dagli agenti stessi. Si tratta di una formazione tesa a cambiare, a vedere diversamente le cose in modo da essere più efficaci. La vera formazione o cambia qualcosa nelle persone o, se è un mero trasferimento di conoscenze, non è una vera formazione, specie nel mondo di oggi dove le conoscenze sono accessibili. La cosa interessante è che il mondo degli agenti è affamato di formazione. E credo che, da questo punto di vista, il lavoro che sta facendo ATSC con il Dottor Franco Damiani sia ottimo, perché hanno colto il bisogno di formazione dell'agente di commercio, hanno capito che si tratta di un professionista motivato a formarsi e a farlo in un modo che sia applicabile alla sua attività ed è naturale che sia così visto il suo nuovo ruolo consulenziale».

**RASSEGNA STAMPA
UNIVERSITÀ DI TERAMO**



UNIVERSITÀ
DEGLI STUDI
DI TERAMO

- Futuri studenti
- Studenti iscritti
- Studenti internazionali
- Laureati
- Personale

[Home](#)[Didattica](#)[Ricerca](#)[Internazionale](#)[Servizi](#)[Qualità](#)[Ateneo](#)[HOME](#)[ARCHIVIO NEWS](#)[AGENDA DEGLI EVENTI](#)[Sei in: Rassegna Stampa](#)

RASSEGNA STAMPA DI MARTEDÌ 16 OTTOBRE 2018

Rassegna stampa

Testata

Ekuonews.it

Titolo

 Caro rettore, grazie per averci provato...

Abruzzo Live

 Con ATSC l'alta formazione universitaria entra nelle aziende, in Gowan Italia con UniTe la prima esperienza vincente

Corriere della sera

 Stage e piani per neolaureati, oltre 320 giovani opportunità

Corriere della sera

 Paola, Francesco e Matteo: le tre lauree italiane che hanno vinto in California

Corriere della sera

 L'accredito e le borse tra la Cattolica e il Cfa Institute

La Repubblica

 Da Ingegneria a Medicina atenei "fabbrica" di occupati

Italia oggi

 Così si salta il numero chiuso

La Repubblica

 Tirocini post-laurea tutte le opportunità degli Erasmus plus

La Stampa

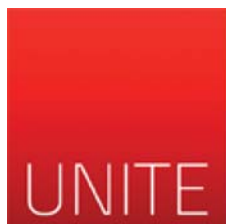
 "Così le staminali riaccendono la vista"

Archivio Rassegna stampa

Gior Mese Anno [Cerca](#)

A cura dell'Ufficio stampa e produzioni radiotelevisive

Archivio rassegna stampa da settembre 2004 a luglio 2007



UNIVERSITÀ
DEGLI STUDI
DI TERAMO

- Futuri studenti
- Studenti iscritti
- Studenti internazionali
- Laureati
- Personale

[Home](#)[Didattica](#)[Ricerca](#)[Internazionale](#)[Servizi](#)[Qualità](#)[Ateneo](#)[HOME](#)[Sei in: Rassegna Stampa](#)[ARCHIVIO NEWS](#)[AGENDA DEGLI EVENTI](#)

RASSEGNA STAMPA DI MERCOLEDÌ 17 OTTOBRE 2018

Rassegna stampa

Testata

Il Centro

Titolo

 L'Udu chiede più corse di autobus per l'ateneo

La Città

 Udu incontra l'assessore per i problemi delle linee per l'Ateneo

Emmelle

 L'Udu incontra l'assessore in cerca di sostegno per la causa delle linee 6 e 7

Ekuonews.it

 Trasporti, Udu Teramo: incontro con l'assessore punto di partenza per un nuovo percorso

Giulianovanews.it

 Università di Teramo con ATSC: l'alta formazione universitaria entra nelle aziende

Italia oggi

 I bisogni latenti per gli agenti di commercio: la laurea e la formazione continua

Il Messaggero
Abruzzo

 «Non pronti ad abolire il numero chiuso»

Il Centro

 Campus X stile college. In 400 nello studentato

Il Messaggero
Abruzzo

 Campus X, college modello fra cultura e integrazione

Il Centro

 È caos sul numero chiuso per medicina. Il governo corregge

Archivio Rassegna stampa

Gior

Mese

Anno

[Cerca](#)

Il Sole 24 ore	 Medicina, «resiste» il numero chiuso
La Stampa	 Numero chiuso a Medicina: non si tocca
Il Fatto Quotidiano	 "Basta numero chiuso": il governo pasticcia e rinvia
Il Fatto Quotidiano	 Il merito non si misura con un quiz meccanizzato
Il Fatto Quotidiano	 Non possiamo permetterci di pagare gli studi a tutti
Il Messaggero	 All'Italia mancano 45 mila dottori ma il nodo sono le specializzazioni
Libero	 L'Erasmus è un bordello: costa, fai sesso e non studi

A cura dell'Ufficio stampa e produzioni radiotelevisive

Archivio rassegna stampa da settembre 2004 a luglio 2007

Ultimo aggiornamento: 05-09-2017

Seguici su



Università degli Studi di Teramo
Campus universitario di Coste
Sant'agostino
via R. Balzarini 1 64100 Teramo
tel. 0861.2661 Fax 0861.245350
protocollo@pec.unite.it
webmaster@unite.it
P.I. 00898930672 - C.F.
92012890676

[Dove siamo](#)

Amministrazione trasparente

[Albo online](#)

[Struttura organizzativa](#)

[Segreteria Studenti](#)

[Ufficio Relazioni con il Pubblico](#)

[Bandi di concorso](#)

[Bandi di gara e contratti](#)

[Presidio della Qualità di Ateneo](#)

[Servizi per la disabilità](#)

[Fatturazione elettronica](#)

[5x1000](#)

[Biblioteche](#)

[Centro linguistico di Ateneo](#)

[Sede operativa accreditata](#)

[La comunicazione](#)

[Comitato di Etica Interateneo per la Sperimentazione Animale. CEISA](#)

[Fondazione](#)

Contatti e assistenza

[Privacy](#)

[Servizi online](#)

[Sondaggi](#)

[Posta Elettronica Certificata](#)

[Wi-Fi](#)

[Accessibilità e usabilità](#)

[Elenco siti tematici](#)

[Note legali](#)

[Dati monitoraggio](#)

[W3C XHTML 1.1 0](#)

[W3C CSS](#)

[Credits](#)

[Area Riservata](#)

[Versione Mobile](#)

WEB

HOME » RUBRICHE » UNIVERSITÀ. ATSC: L'ALTA FORMAZIONE UNIVERSITARIA ENTRA NELLE AZIENDE. "GOWAN ITALIA" LA PRIMA ESPERIENZA



Università. ATSC: l'alta formazione universitaria entra nelle aziende. "Gowan Italia" la prima esperienza

Posted By: Di Redazione WN24 on: ottobre 11, 2018 In: rubriche, università No Comments

Visite: 248

(wn24)-Teramo – Si sta svolgendo in questi giorni, a Bologna prima e a Pomezia poi, il primo corso di aggiornamento professionale "Gestire la comunicazione e il processo di vendita per migliorare i risultati", realizzato dallo Spin Off Really New Minds dell'Università di Teramo e promosso da ATSC.

Il corso è diretto alla rete vendita della Gowan Italia – azienda leader nella fornitura, al sistema distributivo italiano, di prodotti agrofarmaci e fertilizzanti speciali per l'agricoltura professionale –

che ha deciso, per la prima volta, di rivolgersi ad un Ateneo per la formazione del personale. Una iniziativa nata grazie ad ATSC che prosegue nella sua mission di qualificazione della categoria, anche attraverso la sensibilizzazione delle aziende mandanti verso la formazione della rete vendita.

A Bologna si è appena conclusa la sessione dedicata agli agenti del nord Italia, ma la prossima settimana a Pomezia sarà la volta degli agenti provenienti da sud e isole. Due giorni per 16 ore di lezione tenute dai professori dell'Università di Teramo – e del Corso di laurea in Comunicazione per l'azienda e il commercio – Parisio di Giovanni, docente in Psicologia della comunicazione, e Marco Galdenzi, docente in Tecniche di vendita.

«Tecniche di vendita e Psicologia della comunicazione fanno parte, molto spesso, degli stessi interventi formativi – ha spiegato il Professor Marco Galdenzi, docente di Tecniche di vendita -. Normalmente il docente ha un tipo di esperienza sull'uno o sull'altro ambito e poi ha acquisito qualche competenza ulteriore per riuscire a proporre in maniera adeguata tutte e due le tematiche. La peculiarità del corso di formazione professionale proposto con lo Spin Off dell'Università di Teramo è la presenza di due esperti, ognuno nel proprio ambito, che dialogano e costruiscono insieme il percorso di formazione e insieme affrontano tutti gli argomenti».

Un aspetto, quello della compresenza in aula dei due docenti, che ha convinto anche il Dottor Dante Zauli, direttore generale della Gowan Italia.

«Credo che la presenza di entrambi i docenti in aula sia più funzionale al raggiungimento degli obiettivi formativi – ha infatti commentato Zauli -. La nostra azienda crede molto nella formazione e io penso che la formazione non abbia limiti e vada sempre fatta, non fosse altro che per rinnovare o focalizzare meglio alcuni concetti. Ed è importante anche per motivare la rete vendita, perché solo con la giusta motivazione si possono conseguire certi risultati».

Negli ultimi anni sono intervenuti importanti cambiamenti nella maggior parte dei mercati un po' a causa della crisi, un po' per via dell'evoluzione tecnologica; questi cambiamenti stanno influenzando anche i comportamenti degli agenti di vendita, che avvertono la necessità di assumere un ruolo di consulente. Il venditore diventa così sempre più partecipe alla costruzione dell'immagine del cliente, ma questo gli impone di acquisire una serie di competenze conoscitive nuove, che trasformino il suo contributo in un valore aggiunto per il cliente stesso.

«Nei corsi di formazione di solito si offrono pacchetti standard di conoscenze. E questo è abbastanza anacronistico, perché oggi la conoscenza è accessibile a tutti – ha concluso il Professor Parisio Di Giovanni, docente di Psicologia della comunicazione -. Noi, invece, cerchiamo di portare il contributo di chi ha alle spalle un'ampia conoscenza per fare emergere nel dialogo quelle cose su cui si può essere più utili. Si tratta quindi di una formazione flessibile. Nel senso che, a seconda di quello che emerge in aula, il docente supporta, aiuta, stimola e introduce elementi al fine di risolvere il problemi sollevati dagli agenti stessi. Si tratta di una formazione tesa a cambiare, a vedere diversamente le cose in modo da essere più efficaci.

La vera formazione o cambia qualcosa nelle persone o, se è un mero trasferimento di conoscenze, non è una vera formazione, specie nel mondo di oggi dove le conoscenze sono accessibili. La cosa interessante è che il mondo degli agenti è affamato di formazione. E credo che, da questo punto di vista, il lavoro che sta facendo ATSC con il Dottor Franco Damiani sia ottimo, perché hanno colto il bisogno di formazione dell'agente di commercio, hanno capito che si tratta di un professionista motivato a formarsi e a farlo in un modo che sia applicabile alla sua attività ed è naturale che sia così visto il suo nuovo ruolo consulenziale».



[Home](#)
[Staff](#)
[Turismo](#)
[Territorio](#)
[Cultura](#)
[Libri](#)
[Arte](#)
[Teatro](#)
[Spettacolo](#)
[Interviste](#)
[Gallery](#)

CON ATSC L'ALTA FORMAZIONE UNIVERSITARIA ENTRA NELLE AZIENDE: IN GOWAN ITALIA LA PRIMA ESPERIENZA VINCENTE

 11 ottobre 2018 |
  Inserito in Territorio |
  Scritto da redazione



Si sta svolgendo in questi giorni, a Bologna prima e a Pomezia poi, il primo corso di aggiornamento professionale "Gestire la comunicazione e il processo di vendita per migliorare i risultati", realizzato dallo Spin Off Really New Minds dell'Università di Teramo e promosso da ATSC.

Il corso è diretto alla rete vendita della Gowan Italia – azienda leader nella fornitura, al sistema distributivo italiano, di prodotti agrofarmaci e fertilizzanti speciali per l'agricoltura professionale – che ha deciso, per la prima volta, di rivolgersi ad un Ateneo per la formazione del personale. Una iniziativa nata grazie ad ATSC che prosegue nella sua mission di qualificazione della categoria, anche attraverso la sensibilizzazione delle

aziende mandanti verso la formazione della rete vendita.

A Bologna si è appena conclusa la sessione dedicata agli agenti del nord Italia, ma la prossima settimana a Pomezia sarà la volta degli agenti provenienti da sud e isole. Due giorni per 16 ore di lezione tenute dai professori dell'Università di Teramo – e del Corso di laurea in Comunicazione per l'azienda e il commercio – Parisio di Giovanni, docente in Psicologia della comunicazione, e Marco Galdenzi, docente in Tecniche di vendita.

«Tecniche di vendita e Psicologia della comunicazione fanno parte, molto spesso, degli stessi interventi formativi – ha spiegato il Professor Marco Galdenzi, docente di Tecniche di vendita -. Normalmente il docente ha un tipo di esperienza sull'uno o sull'altro ambito e poi ha acquisito qualche competenza ulteriore per riuscire a proporre in maniera adeguata tutte e due le tematiche. La peculiarità del corso di formazione professionale proposto con lo Spin Off dell'Università di Teramo è la presenza di due esperti, ognuno nel proprio ambito, che dialogano e costruiscono insieme il percorso di formazione e insieme affrontano tutti gli argomenti».

Un aspetto, quello della compresenza in aula dei due docenti, che ha convinto anche il Dottor Dante Zauli, direttore generale della Gowan Italia.

«Credo che la presenza di entrambi i docenti in aula sia più funzionale al raggiungimento degli obiettivi formativi – ha infatti commentato Zauli -. La nostra azienda crede molto nella formazione e io penso che la formazione non abbia limiti e vada sempre fatta, non fosse altro che per rinnovare o focalizzare meglio alcuni concetti. Ed è importante anche per motivare la rete vendita, perché solo con la giusta motivazione si possono conseguire certi risultati».

Negli ultimi anni sono intervenuti importanti cambiamenti nella maggior parte dei mercati un po' a causa della crisi, un po' per via dell'evoluzione tecnologica; questi cambiamenti stanno influenzando anche i comportamenti degli agenti di vendita, che avvertono la necessità di assumere un ruolo di consulente. Il venditore diventa così sempre più partecipe alla costruzione dell'immagine del cliente, ma questo gli impone di acquisire una serie di competenze conoscitive nuove, che trasformino il suo contributo in un valore aggiunto per il cliente stesso.

«Nei corsi di formazione di solito si offrono pacchetti standard di conoscenze. E questo è abbastanza anacronistico, perché oggi la conoscenza è accessibile a tutti – ha concluso il Professor Parisio Di Giovanni, docente di Psicologia della comunicazione -. Noi, invece, cerchiamo di portare il contributo di chi ha alle spalle un'ampia conoscenza per fare emergere nel dialogo quelle cose su cui si può essere più utili. Si tratta quindi di una formazione flessibile. Nel senso che, a seconda di quello che emerge in aula, il docente supporta, aiuta, stimola e introduce elementi al fine di risolvere il problemi sollevati dagli agenti stessi. Si tratta di una formazione tesa a cambiare, a vedere diversamente le cose in modo da essere più efficaci. La vera formazione o cambia qualcosa nelle persone o, se è un mero trasferimento di conoscenze, non è una vera formazione, specie nel mondo di oggi dove le conoscenze sono accessibili. La cosa interessante è che il mondo degli agenti è affamato di formazione. E credo che, da questo punto di vista, il lavoro che sta facendo ATSC con il Dottor Franco Damiani sia ottimo, perché hanno colto il bisogno di formazione dell'agente di commercio, hanno capito che si tratta di un professionista motivato a formarsi e a farlo in un modo che sia applicabile alla sua attività ed è naturale che sia così visto il suo nuovo ruolo consulenziale».

Condividi:



Cresci con noi!



RESTA IN CONTATTO

Your email

Your name

Iscriviti alla Newsletter

QUAL È IL TUO LIVELLO DI INGLESE?



FAI IL TEST



Master Post Laurea HR Manager - Stage 6 mesi assicurato

 Costruisci il tuo futuro acquisendo tutte le competenze del perfetto HR Manager
  Manager
 giuntiacademy.com

APRI

CON ATSC L'ALTA FORMAZIONE UNIVERSITARIA ENTRA NELLE AZIENDE: IN GOWAN ITALIA LA PRIMA ESPERIENZA VINCENTE

11 ottobre 2018 | Inseririto in Territorio | Scritto da redazione



Si sta svolgendo in questi giorni, a Bologna prima e a Pomezia poi, il primo corso di aggiornamento professionale "Gestire la comunicazione e il processo di vendita per migliorare i risultati", realizzato dallo Spin Off Really New Minds dell'Università di Teramo e promosso da ATSC.

Il corso è diretto alla rete vendita della Gowan Italia – azienda leader nella fornitura, al sistema distributivo italiano, di prodotti agrofarmaci e fertilizzanti speciali per l'agricoltura professionale – che ha deciso, per la prima volta, di rivolgersi ad un Ateneo per la formazione del personale. Una iniziativa nata grazie ad ATSC che prosegue nella sua mission di qualificazione della categoria,

anche attraverso la sensibilizzazione delle aziende mandanti verso la formazione della rete vendita.

A Bologna si è appena conclusa la sessione dedicata agli agenti del nord Italia, ma la prossima settimana a Pomezia sarà la volta degli agenti provenienti da sud e isole. Due giorni per 16 ore di lezione tenute dai professori dell'Università di Teramo – e del Corso di laurea in Comunicazione per l'azienda e il commercio – Parisio di Giovanni, docente in Psicologia della comunicazione, e Marco Galdenzi, docente in Tecniche di vendita.

«Tecniche di vendita e Psicologia della comunicazione fanno parte, molto spesso, degli stessi interventi formativi – ha spiegato il Professor Marco Galdenzi, docente di Tecniche di vendita -. Normalmente il docente ha un tipo di esperienza sull'uno o sull'altro ambito e poi ha acquisito qualche competenza ulteriore per riuscire a proporre in maniera adeguata tutte e due le tematiche. La peculiarità del corso di formazione professionale proposto con lo Spin Off dell'Università di Teramo è la presenza di due esperti, ognuno nel proprio ambito, che dialogano e costruiscono insieme il percorso di formazione e insieme affrontano tutti gli argomenti».

Un aspetto, quello della compresenza in aula dei due docenti, che ha convinto anche il Dottor Dante Zauli, direttore generale della Gowan Italia.

«Credo che la presenza di entrambi i docenti in aula sia più funzionale al raggiungimento degli obiettivi formativi – ha infatti commentato Zauli -. La nostra azienda crede molto nella formazione e io penso che la formazione non abbia limiti e vada sempre fatta, non fosse altro che per rinnovare o focalizzare meglio alcuni concetti. Ed è importante anche per motivare la rete vendita, perché solo con la giusta motivazione si possono conseguire certi risultati».

Negli ultimi anni sono intervenuti importanti cambiamenti nella maggior parte dei mercati un po' a causa della crisi, un po' per via dell'evoluzione tecnologica; questi cambiamenti stanno

influenzando anche i comportamenti degli agenti di vendita, che avvertono la necessità di assumere un ruolo di consulente. Il venditore diventa così sempre più partecipe alla costruzione dell'immagine del cliente, ma questo gli impone di acquisire una serie di competenze conoscitive nuove, che trasformino il suo contributo in un valore aggiunto per il cliente stesso.

«Nei corsi di formazione di solito si offrono pacchetti standard di conoscenze. E questo è abbastanza anacronistico, perché oggi la conoscenza è accessibile a tutti – ha concluso il Professor Parisio Di Giovanni, docente di Psicologia della comunicazione -. Noi, invece, cerchiamo di portare il contributo di chi ha alle spalle un'ampia conoscenza per fare emergere nel dialogo quelle cose su cui si può essere più utili. Si tratta quindi di una formazione flessibile. Nel senso che, a seconda di quello che emerge in aula, il docente supporta, aiuta, stimola e introduce elementi al fine di risolvere il problemi sollevati dagli agenti stessi. Si tratta di una formazione tesa a cambiare, a vedere diversamente le cose in modo da essere più efficaci. La vera formazione o cambia qualcosa nelle persone o, se è un mero trasferimento di conoscenze, non è una vera formazione, specie nel mondo di oggi dove le conoscenze sono accessibili. La cosa interessante è che il mondo degli agenti è affamato di formazione. E credo che, da questo punto di vista, il lavoro che sta facendo ATSC con il Dottor Franco Damiani sia ottimo, perché hanno colto il bisogno di formazione dell'agente di commercio, hanno capito che si tratta di un professionista motivato a formarsi e a farlo in un modo che sia applicabile alla sua attività ed è naturale che sia così visto il suo nuovo ruolo consulenziale»

Con Atsc l'alta formazione universitaria entra nelle aziende

di 11 05 2012 di Redazione di Economia di aziende ATSC alla formazione universitaria

di 11 05 2012 di Redazione



Torino. Si sta svolgendo in questi giorni, a Bologna prima e a Padova poi, il primo corso di aggiornamento professionale "Dedici la specializzazione e il percorso di vendita per migliorare i risultati", realizzato dalla Ispn GT Realty New Union dell'Università di Torino e promosso da ATSC.

Il corso è rivolto alle sale vendita della Genova Italia - azienda leader nella Terza zona, al sistema distributivo italiano, di prodotti agenziali e immobiliari specializzati per l'agente professionista - che ha deciso, per la prima volta, di rivolgersi ad un'istituzione per la formazione del personale. Una iniziativa nata grazie ad ATSC che promette nella sua missione di qualificare la figura del venditore, anche attraverso la specializzazione delle aziende mandanti verso la formazione della sala vendita.

A Bologna si è appena conclusa la sessione dedicata agli agenti del nord Italia, ma la prossima settimana a Padova sarà la volta degli agenti provenienti da sud e centro. Due giorni per 18 ore di lavoro teorico dei professori dell'Università di Torino - e del Corso di laurea in Comunicazione per l'azienda e il commercio - Padova di Giovanni, docente in Psicologia della comunicazione, e Marco Galliani, docente in Teoria di vendita.

«Teoria di vendita e Psicologia della comunicazione fanno parte, molto spesso, degli stessi interventi formativi», ha spiegato il Professore Marco Galliani, docente di Teoria di vendita. «Normalmente il docente ha un tipo di esperienza sia teorica e culturale sia pratica e per lui acquisire quella competenza ulteriore per riuscire a preparare in maniera adeguata tutte le sale la formula. La peculiarità del corso di formazione professionale proposto con la Ispn GT dell'Università di Torino è la presenza di due esperti, ognuno nel proprio ambito, che dialogano e costruiscono insieme il percorso di formazione a misura d'azienda tutti gli argomenti».

Un aspetto, quello della competenza in sala dei due docenti, che ha convinto anche il Dottor Paolo Sisti, direttore generale della Genova Italia.

«Credo che la presenza di entrambi i docenti in sala sia più formale al raggiungimento degli obiettivi formativi», ha riflettuto il professor Sisti. «La nostra azienda vuole nella Terza zona e in genere che la formazione non abbia limiti e vada sempre fatta, non basta che per ottenere o migliorare meglio alcuni servizi. Ed è importante anche per realizzare la sala vendita, perché solo con la giusta motivazione si possono raggiungere certi risultati».

Gli ultimi anni sono intervenuti importanti cambiamenti nella maggior parte dei mercati su per e sotto della sala, un po' per via dell'evoluzione tecnologica, quelli cambiamenti stanno influenzando anche i comportamenti degli agenti di vendita, che arrivano in numero di numero un ruolo di consulenza. Il venditore diventa nel tempo più partner alla costruzione dell'immagine del cliente, ma quella gli impone di acquisire una serie di competenze trasversali nuove, che forniscono il suo contributo in un valore aggiunto per il cliente stesso.

Gli anni di formazione di sala si offrono percorsi standard di formazione. E questo è altrettanto importante, perché oggi la formazione è necessaria a tutti - la sostiene il Professore Paolo di Giovanni, docente di Psicologia della comunicazione - che, invece, serviamo di parlare il linguaggio di chi ha alle spalle un'esperienza lavorativa per fare emergere nel cliente quella cosa su cui si può essere più chiari. E basta quindi di una formazione standard. Dal corso che, a seconda di quello che emerge in sala, il docente suggerisce, studia, spiega e introduce elementi al fine di risolvere il problema relativo degli agenti stessi. Il livello di una formazione non si misura, e vedere direttamente la cosa in modo da essere più efficaci. La loro formazione a scuola qualcosa nella persona, se è un vero professionista di formazione, non è una vera formazione, specie nel mondo di oggi dove la formazione non è sufficiente. La sua informazione è che il mondo degli agenti è affarista di formazione. E vuole che, da quella parte di sala, il lavoro che sta facendo ATSC con il Dottor Paolo Sisti sia efficace perché fanno parte il bisogno di formazione dell'agente di commercio. Hanno capito che si tratta di un professionista motivato a lavorare e a fare in un modo che sia applicabile alla sua attività ed è naturale che sia così che il suo lavoro sia motivazionale.

Meteo



Venerdì 11

Seleziona lingua sito

Italiano

Italiano



di 11 05 2012 di Redazione

di 11 05 2012 di Redazione

di 11 05 2012 di Redazione

di 11 05 2012 di Redazione

di 11 05 2012 di Redazione

di 11 05 2012 di Redazione

di 11 05 2012 di Redazione

di 11 05 2012 di Redazione

di 11 05 2012 di Redazione

di 11 05 2012 di Redazione

di 11 05 2012 di Redazione

di 11 05 2012 di Redazione

di 11 05 2012 di Redazione

di 11 05 2012 di Redazione

di 11 05 2012 di Redazione

di 11 05 2012 di Redazione

di 11 05 2012 di Redazione

di 11 05 2012 di Redazione

di 11 05 2012 di Redazione

di 11 05 2012 di Redazione

di 11 05 2012 di Redazione

di 11 05 2012 di Redazione

di 11 05 2012 di Redazione

di 11 05 2012 di Redazione

di 11 05 2012 di Redazione

di 11 05 2012 di Redazione

di 11 05 2012 di Redazione

di 11 05 2012 di Redazione

di 11 05 2012 di Redazione

di 11 05 2012 di Redazione

di 11 05 2012 di Redazione

di 11 05 2012 di Redazione

di 11 05 2012 di Redazione

di 11 05 2012 di Redazione

di 11 05 2012 di Redazione

di 11 05 2012 di Redazione

di 11 05 2012 di Redazione

di 11 05 2012 di Redazione

di 11 05 2012 di Redazione

di 11 05 2012 di Redazione

di 11 05 2012 di Redazione

di 11 05 2012 di Redazione

di 11 05 2012 di Redazione

di 11 05 2012 di Redazione

di 11 05 2012 di Redazione

di 11 05 2012 di Redazione

di 11 05 2012 di Redazione

di 11 05 2012 di Redazione

di 11 05 2012 di Redazione

di 11 05 2012 di Redazione

di 11 05 2012 di Redazione

di 11 05 2012 di Redazione

di 11 05 2012 di Redazione

di 11 05 2012 di Redazione

di 11 05 2012 di Redazione

di 11 05 2012 di Redazione

di 11 05 2012 di Redazione

di 11 05 2012 di Redazione

di 11 05 2012 di Redazione

di 11 05 2012 di Redazione

di 11 05 2012 di Redazione

di 11 05 2012 di Redazione

di 11 05 2012 di Redazione

di 11 05 2012 di Redazione

di 11 05 2012 di Redazione

di 11 05 2012 di Redazione

di 11 05 2012 di Redazione

di 11 05 2012 di Redazione

di 11 05 2012 di Redazione

di 11 05 2012 di Redazione

di 11 05 2012 di Redazione

di 11 05 2012 di Redazione

di 11 05 2012 di Redazione

di 11 05 2012 di Redazione

di 11 05 2012 di Redazione

di 11 05 2012 di Redazione

di 11 05 2012 di Redazione

Con Atsc l'alta formazione universitaria entra nelle aziende

🕒 11 Ott 2018 👤 Redazione 📁 Economia 🗂️ aziende ATSC alta formazione universitaria

👁️ 73 volte 💬 0 commenti



Teramo. Si sta svolgendo in questi giorni, a Bologna prima e a Pomezia poi, il primo corso di aggiornamento professionale “Gestire la comunicazione e il processo di vendita per migliorare i risultati”, realizzato dallo Spin Off Really New Minds dell'Università di Teramo e promosso da ATSC.

Il corso è diretto alla rete vendita della Gowan Italia - azienda leader nella fornitura, al sistema distributivo italiano, di prodotti agrofarmaci e fertilizzanti speciali per l'agricoltura professionale - che ha deciso, per la prima volta, di rivolgersi ad un Ateneo per la formazione del personale. Una iniziativa nata grazie ad ATSC che prosegue nella sua mission di qualificazione della categoria, anche attraverso la sensibilizzazione delle aziende mandanti verso la formazione della rete vendita.

A Bologna si è appena conclusa la sessione dedicata agli agenti del nord Italia, ma la prossima settimana a Pomezia sarà la volta degli agenti provenienti da sud e isole. Due giorni per 16 ore di lezione tenute dai professori dell'Università di Teramo – e del Corso di laurea in Comunicazione per l'azienda e il commercio – Parisio di Giovanni, docente in Psicologia della comunicazione, e Marco Galdenzi, docente in Tecniche di vendita.

«Tecniche di vendita e Psicologia della comunicazione fanno parte, molto spesso, degli stessi interventi formativi – ha spiegato il Professor Marco Galdenzi, docente di Tecniche di vendita -. Normalmente il docente ha un tipo di esperienza sull'uno o sull'altro ambito e poi ha acquisito qualche competenza ulteriore per riuscire a proporre in maniera adeguata tutte e due le tematiche. La peculiarità del corso di formazione professionale proposto con lo Spin Off dell'Università di Teramo è la presenza di due esperti, ognuno nel proprio ambito, che dialogano e costruiscono insieme il percorso di formazione e insieme affrontano tutti gli argomenti».

Un aspetto, quello della compresenza in aula dei due docenti, che ha convinto anche il Dottor Dante Zauli, direttore generale della Gowan Italia.

«Credo che la presenza di entrambi i docenti in aula sia più funzionale al raggiungimento degli obiettivi formativi – ha infatti commentato Zauli -. La nostra azienda crede molto nella formazione e io penso che la formazione non abbia limiti e vada sempre fatta, non fosse altro che per rinnovare o focalizzare meglio alcuni concetti. Ed è importante anche per motivare la rete vendita, perché solo con la giusta motivazione si possono conseguire certi risultati».

Negli ultimi anni sono intervenuti importanti cambiamenti nella maggior parte dei mercati un po' a causa della crisi, un po' per via dell'evoluzione tecnologica; questi cambiamenti stanno influenzando anche i comportamenti degli agenti di vendita, che avvertono la necessità di assumere un ruolo di consulente. Il venditore diventa così sempre più partecipe alla costruzione dell'immagine del cliente, ma questo gli impone di acquisire una serie di competenze conoscitive nuove, che trasformino il suo contributo in un valore aggiunto per il cliente stesso.

«Nei corsi di formazione di solito si offrono pacchetti standard di conoscenze. E questo è abbastanza anacronistico, perché oggi la conoscenza è accessibile a tutti – ha concluso il Professor Parisio Di Giovanni, docente di Psicologia della comunicazione -. Noi, invece, cerchiamo di portare il contributo di chi ha alle spalle un'ampia conoscenza per fare emergere nel dialogo quelle cose su cui si può essere più utili. Si tratta quindi di una formazione flessibile. Nel senso che, a seconda di quello che emerge in aula, il docente supporta, aiuta, stimola e introduce elementi al fine di risolvere i problemi sollevati dagli agenti stessi. Si tratta di una formazione tesa a cambiare, a vedere diversamente le cose in modo da essere più efficaci. La vera formazione o cambia qualcosa nelle persone o, se è un mero trasferimento di conoscenze, non è una vera formazione, specie nel mondo di oggi dove le conoscenze sono accessibili. La cosa interessante è che il mondo degli agenti è affamato di formazione. E credo che, da questo punto di vista, il lavoro che sta facendo ATSC con il Dottor Franco Damiani sia ottimo, perché hanno colto il bisogno di formazione dell'agente di commercio, hanno capito che si tratta di un professionista motivato a formarsi e a farlo in un modo che sia applicabile alla sua attività ed è naturale che sia così visto il suo nuovo ruolo consulenziale».

A BOLOGNA E POMEZIA CORSO DI COMUNICAZIONE DELL'UNIVERSITÀ DI TERAMO

Redazione - Il Faro 24 12 ottobre 2018 Attualità, News, Teramo



Teramo – Si sta svolgendo in questi giorni, a Bologna prima e a Pomezia poi, il primo corso di aggiornamento professionale “Gestire la comunicazione e il processo di vendita per migliorare i risultati”, realizzato dallo Spin Off Really New Minds dell’Università di Teramo e promosso da ATSC.

Il corso è diretto alla rete vendita della Gowan Italia – azienda leader nella fornitura, al sistema distributivo italiano, di prodotti agrofarmaci e fertilizzanti speciali per l’agricoltura professionale – che ha deciso, per la prima volta, di rivolgersi ad un Ateneo per la formazione del personale. Una iniziativa nata grazie ad ATSC che prosegue nella sua mission di qualificazione della categoria, anche attraverso la sensibilizzazione delle aziende mandanti verso la formazione della rete vendita.

A Bologna si è appena conclusa la sessione dedicata agli agenti del nord Italia, ma la prossima settimana a Pomezia sarà la volta degli agenti provenienti da sud e isole. Due giorni per 16 ore di lezione tenute dai professori dell’Università di Teramo – e del Corso di laurea in Comunicazione per l’azienda e il commercio – Parisio di Giovanni, docente in

Psicologia della comunicazione, e Marco Galdenzi, docente in Tecniche di vendita.

«Tecniche di vendita e Psicologia della comunicazione fanno parte, molto spesso, degli stessi interventi formativi – ha spiegato il Professor Marco Galdenzi, docente di Tecniche di vendita -. Normalmente il docente ha un tipo di esperienza sull'uno o sull'altro ambito e poi ha acquisito qualche competenza ulteriore per riuscire a proporre in maniera adeguata tutte e due le tematiche. La peculiarità del corso di formazione professionale proposto con lo Spin Off dell'Università di Teramo è la presenza di due esperti, ognuno nel proprio ambito, che dialogano e costruiscono insieme il percorso di formazione e insieme affrontano tutti gli argomenti».

Un aspetto, quello della compresenza in aula dei due docenti, che ha convinto anche il Dottor Dante Zauli, direttore generale della Gowan Italia.

«Credo che la presenza di entrambi i docenti in aula sia più funzionale al raggiungimento degli obiettivi formativi – ha infatti commentato Zauli -. La nostra azienda crede molto nella formazione e io penso che la formazione non abbia limiti e vada sempre fatta, non fosse altro che per rinnovare o focalizzare meglio alcuni concetti. Ed è importante anche per motivare la rete vendita, perché solo con la giusta motivazione si possono conseguire certi risultati».

Negli ultimi anni sono intervenuti importanti cambiamenti nella maggior parte dei mercati un po' a causa della crisi, un po' per via dell'evoluzione tecnologica; questi cambiamenti stanno influenzando anche i comportamenti degli agenti di vendita, che avvertono la necessità di assumere un ruolo di consulente. Il venditore diventa così sempre più partecipe alla costruzione dell'immagine del cliente, ma questo gli impone di acquisire una serie di competenze conoscitive nuove, che trasformino il suo contributo in un valore aggiunto per il cliente stesso.

«Nei corsi di formazione di solito si offrono pacchetti standard di conoscenze. E questo è abbastanza anacronistico, perché oggi la conoscenza è accessibile a tutti – ha concluso il Professor Parisio Di Giovanni, docente di Psicologia della comunicazione -. Noi, invece, cerchiamo di portare il contributo di chi ha alle spalle un'ampia conoscenza per fare emergere nel dialogo quelle cose su cui si può essere più utili. Si tratta quindi di una formazione flessibile. Nel senso che, a seconda di quello che emerge in aula, il docente supporta, aiuta, stimola e introduce elementi al fine di risolvere i problemi sollevati dagli agenti stessi. Si tratta di una formazione tesa a cambiare, a vedere diversamente le cose in modo da essere più efficaci. La vera formazione o cambia qualcosa nelle persone o, se è un mero trasferimento di conoscenze, non è una vera formazione, specie nel mondo di oggi dove le conoscenze sono accessibili. La cosa interessante è che il mondo degli agenti è affamato di formazione. E credo che, da questo punto di vista, il lavoro che sta facendo ATSC con il Dottor Franco Damiani sia ottimo, perché hanno colto il bisogno di formazione dell'agente di commercio, hanno capito che si tratta di un professionista motivato a formarsi e a farlo in un modo che sia applicabile alla sua attività ed è naturale che sia così visto il suo nuovo ruolo consulenziale».

Con ATSC l'alta formazione universitaria entra nelle aziende. In Gowan Italia la prima esperienza vincente

di **Francesca Fucini**

12 gennaio



Torino. Si sta svolgendo in questi giorni, a Bioglio prima e a Pinerolo poi, il primo corso di aggiornamento professionale "Gestire la comunicazione e il processo di vendita per migliorare i risultati", realizzato dallo Spin Off Really New Mind dell'Università di Torino e promosso da ATSC.

Il corso è diretto alla rete vendita della Gowan Italia - azienda leader nella fertilizzanti, al sistema distributivo italiano, di prodotti agrofarmaci e fertilizzanti speciali per l'agricoltura professionale - che ha deciso, per la prima volta, di rivolgersi ad un Ateneo per la formazione del personale.

Una iniziativa nata grazie ad ATSC che prosegue nella sua missione di qualificazione della categoria, anche attraverso la sensibilizzazione delle aziende mandanti verso la formazione della rete vendita. A Bioglio si è appena conclusa la sessione dedicata agli agenti del nord Italia, ma la prossima settimana a Pinerolo sarà la volta degli agenti provenienti da sud e isole.

Due giorni per sé con di lezione tenuta dai professori dell'Università di Torino - e del Corso di laurea in Comunicazione per l'azienda e il commercio - Paolo Di Giovanni, docente di Psicologia della comunicazione, e Marco Galderisi, docente di Tecniche di vendita. "Tecniche di vendita e Psicologia della comunicazione fanno parte, molto spesso, degli stessi interventi formativi - ha spiegato il Professor Marco Galderisi, docente di Tecniche di vendita -.

"Normalmente il docente ha un tipo di esperienza nell'uno o nell'altro ambito e poi ha acquisito qualche competenza ulteriore per riuscire a proporre in maniera adeguata tutte e due le tecniche. La peculiarità del corso di formazione professionale proposto con lo Spin Off dell'Università di Torino è la presenza di due esperti, ognuno nel proprio ambito, che dialogano e costruiscono insieme il percorso di formazione e insieme affrontano tutti gli argomenti.

Un aspetto, quello della coreografia in aula dei due docenti, che ha coinvolto anche il Dottor Daniele Zauli, direttore generale della Gowan Italia. "Credo che la presenza di entrambi i docenti in aula sia più funzionale al raggiungimento degli obiettivi formativi - ha infatti commentato Zauli -. La nostra azienda crede molto nella formazione e le penso che la formazione non abbia limiti e vada sempre fatta, non fosse altro che per rinnovare o focalizzare meglio alcuni concetti.

Ed è importante anche per mostrare la rete vendita, perché solo con la giusta motivazione si possono conseguire certi risultati. Negli ultimi anni sono intervenuti importanti cambiamenti nella maggior parte dei mercati un po' a causa della crisi, un po' per via dell'evoluzione tecnologica; questi cambiamenti stanno influenzando anche i comportamenti degli agenti di vendita, che avvertono la necessità di assumere un ruolo di consulente.

Il venditore diventa così sempre più partecipe alla costruzione dell'immagine del cliente, ma questo gli impone di acquisire una serie di competenze conoscitive nuove, che trasformino il suo contributo in un valore aggiunto per il cliente stesso. «Nel corso di formazione di solito si offrono pacchetti standard di conoscenze. E questo è abbastanza anacronistico, perché oggi la conoscenza è accessibile a tutti - ha concluso il Professor Paolo Di Giovanni, docente di Psicologia della comunicazione -.

Non, invece, cerchiamo di portare il contributo di chi ha alle spalle un'ampia conoscenza per fare emergere nel dialogo quelle cose su cui si può essere più utili. Si tratta quindi di una formazione flessibile. Nel senso che, a seconda di quello che emerge in aula, il docente supporta, aiuta, stimola e introduce elementi al fine di risolvere i problemi sollevati dagli agenti stessi.

Si tratta di una formazione tesa a cambiare, a vedere diversamente le cose in modo da essere più efficaci. La vera formazione o cambia qualcosa nelle persone o, se è un mero trasferimento di conoscenze, non è una vera formazione, specie nel mondo di oggi dove le conoscenze sono accessibili. La cosa interessante è che il mondo degli agenti è affamato di formazione.

E crede che, da questo punto di vista, il lavoro che sta facendo ATSC con il Dottor Franco Dardani sia ottimo, perché hanno colto il bisogno di formazione dell'agente di commercio, hanno capito che si tratta di un professionista motivato a formarsi e a fare in un modo che sia applicabile alla sua attività ed è naturale che sia così visto il suo nuovo ruolo consolidato.

Con ATSC l'alta formazione universitaria entra nelle aziende. In Gowan Italia la prima esperienza vincente



Federico Falcone

5 giorni fa



Teramo. Si sta svolgendo in questi giorni, a Bologna prima e a Pomezia poi, il primo corso di aggiornamento professionale “Gestire la comunicazione e il processo di vendita per migliorare i risultati”, realizzato dallo Spin Off Really New Minds dell’Università di Teramo e promosso da ATSC.

Il corso è diretto alla rete vendita della Gowan Italia – azienda leader nella fornitura, al sistema distributivo italiano, di prodotti agrofarmaci e fertilizzanti speciali per l’agricoltura professionale – che ha deciso, per la prima volta, di rivolgersi

ad un Ateneo per la formazione del personale.

Una iniziativa nata grazie ad ATSC che prosegue nella sua mission di qualificazione della categoria, anche attraverso la sensibilizzazione delle aziende mandanti verso la formazione della rete vendita. A Bologna si è appena conclusa la sessione dedicata agli agenti del nord Italia, ma la prossima settimana a Pomezia sarà la volta degli agenti provenienti da sud e isole.

Due giorni per 16 ore di lezione tenute dai professori dell’Università di Teramo – e del Corso di laurea in Comunicazione per l’azienda e il commercio – Parisio di Giovanni, docente in Psicologia della comunicazione, e Marco Galdenzi, docente in Tecniche di vendita. “Tecniche di vendita e Psicologia della comunicazione fanno parte, molto spesso, degli stessi interventi formativi – ha spiegato il Professor Marco Galdenzi, docente di Tecniche di vendita”.

“Normalmente il docente ha un tipo di esperienza sull’uno o sull’altro ambito e poi ha acquisito qualche competenza ulteriore per riuscire a proporre in maniera adeguata tutte e due le tematiche. La peculiarità del corso di formazione professionale proposto con lo Spin Off dell’Università di Teramo è la presenza di due esperti, ognuno nel proprio ambito, che dialogano e costruiscono insieme il percorso di formazione e insieme affrontano tutti gli argomenti».

Un aspetto, quello della compresenza in aula dei due docenti, che ha convinto anche il Dottor Dante Zauli, direttore generale della Gowan Italia. “Credo che la presenza di entrambi i docenti in aula sia più funzionale al raggiungimento degli obiettivi formativi – ha infatti commentato Zauli -. La nostra azienda crede molto nella formazione e io penso che la formazione non abbia limiti e vada sempre fatta, non fosse altro che per rinnovare o focalizzare meglio alcuni concetti.

Ed è importante anche per motivare la rete vendita, perché solo con la giusta motivazione si possono conseguire certi risultati». Negli ultimi anni sono intervenuti importanti cambiamenti nella maggior parte dei mercati un po’ a causa della crisi, un po’ per via dell’evoluzione tecnologica; questi cambiamenti stanno influenzando anche i comportamenti degli agenti di vendita, che avvertono la necessità di assumere un ruolo di consulente.

Il venditore diventa così sempre più partecipe alla costruzione dell’immagine del cliente, ma questo gli impone di acquisire una serie di competenze conoscitive nuove, che trasformino il suo

contributo in un valore aggiunto per il cliente stesso. «Nei corsi di formazione di solito si offrono pacchetti standard di conoscenze. E questo è abbastanza anacronistico, perché oggi la conoscenza è accessibile a tutti – ha concluso il Professor Parisio Di Giovanni, docente di Psicologia della comunicazione -.

Noi, invece, cerchiamo di portare il contributo di chi ha alle spalle un'ampia conoscenza per fare emergere nel dialogo quelle cose su cui si può essere più utili. Si tratta quindi di una formazione flessibile. Nel senso che, a seconda di quello che emerge in aula, il docente supporta, aiuta, stimola e introduce elementi al fine di risolvere il problemi sollevati dagli agenti stessi.

Si tratta di una formazione tesa a cambiare, a vedere diversamente le cose in modo da essere più efficaci. La vera formazione o cambia qualcosa nelle persone o, se è un mero trasferimento di conoscenze, non è una vera formazione, specie nel mondo di oggi dove le conoscenze sono accessibili. La cosa interessante è che il mondo degli agenti è affamato di formazione.

E credo che, da questo punto di vista, il lavoro che sta facendo ATSC con il Dottor Franco Damiani sia ottimo, perché hanno colto il bisogno di formazione dell'agente di commercio, hanno capito che si tratta di un professionista motivato a formarsi e a farlo in un modo che sia applicabile alla sua attività ed è naturale che sia così visto il suo nuovo ruolo consulenziale».



cronaca

13/10/2018 by
18:44:03 Allcdn

[Con Atsc l'alta formazione universitaria entra nelle aziende](#)

In Gowan Italia la prima esperienza vincente

TERAMO – Si sta svolgendo in questi giorni, a Bologna prima e a Pomezia poi, il primo corso di aggiornamento professionale “Gestire la comunicazione e il processo di vendita per migliorare i risultati”, realizzato dallo Spin Off Really New Minds dell'Università di Teramo e promosso da ATSC.

Il corso è diretto alla rete vendita della Gowan Italia - azienda leader nella fornitura, al sistema distributivo italiano, di prodotti agrofarmaci e fertilizzanti speciali per l'agricoltura professionale - che ha deciso, per la prima volta, di rivolgersi ad un Ateneo per la formazione del personale. Una iniziativa nata grazie ad ATSC che prosegue nella sua mission di qualificazione della categoria, anche attraverso la sensibilizzazione delle aziende mandanti verso la formazione della rete vendita. A Bologna si è appena conclusa la sessione dedicata agli agenti del nord Italia, ma la prossima settimana a Pomezia sarà la volta degli agenti provenienti da sud e isole. Due giorni per 16 ore di lezione tenute dai professori dell'Università di Teramo – e del Corso di laurea in Comunicazione per l'azienda e il commercio – Parisio di Giovanni, docente in Psicologia della comunicazione, e Marco Galdenzi, docente in Tecniche di vendita.

«Tecniche di vendita e Psicologia della comunicazione fanno parte, molto spesso, degli stessi interventi formativi – ha spiegato il Professor Marco Galdenzi, docente di Tecniche di vendita -. Normalmente il docente ha un tipo di esperienza sull'uno o sull'altro ambito e poi ha acquisito qualche competenza ulteriore per riuscire a proporre in maniera adeguata tutte e due le tematiche. La peculiarità del corso di formazione professionale proposto con lo Spin Off dell'Università di Teramo è la presenza di due esperti, ognuno nel proprio ambito, che dialogano e costruiscono insieme il percorso di formazione e insieme affrontano tutti gli argomenti».

Un aspetto, quello della compresenza in aula dei due docenti, che ha convinto anche il Dottor Dante Zauli, direttore generale della Gowan Italia. «Credo che la presenza di entrambi i docenti in aula sia più funzionale al raggiungimento degli obiettivi formativi – ha infatti commentato Zauli -. La nostra azienda crede molto nella formazione e io penso che la formazione non abbia limiti e vada sempre fatta, non fosse altro che per rinnovare o focalizzare meglio alcuni concetti. Ed è importante anche per motivare la rete vendita, perché solo con la giusta motivazione si possono conseguire certi risultati».

Negli ultimi anni sono intervenuti importanti cambiamenti nella maggior parte dei mercati un po' a causa della crisi, un po' per via dell'evoluzione tecnologica; questi cambiamenti stanno influenzando anche i comportamenti degli agenti di vendita, che avvertono la necessità di assumere un ruolo di consulente. Il venditore diventa così sempre più partecipe alla costruzione dell'immagine del cliente, ma questo gli impone di acquisire una serie di competenze conoscitive nuove, che trasformino il suo contributo in un valore aggiunto per il cliente stesso.

«Nei corsi di formazione di solito si offrono pacchetti standard di conoscenze. E questo è abbastanza anacronistico, perché oggi la conoscenza è accessibile a tutti – ha concluso il Professor Parisio Di Giovanni, docente di Psicologia della comunicazione -. Noi, invece, cerchiamo di portare il contributo di chi ha alle spalle un'ampia conoscenza per fare emergere nel dialogo quelle cose su cui si può essere più utili. Si tratta quindi di una formazione flessibile. Nel senso che, a seconda di quello che emerge in aula, il docente supporta, aiuta, stimola e introduce elementi al fine di risolvere il problemi sollevati dagli agenti stessi. Si tratta di una formazione tesa a cambiare, a vedere diversamente le cose in modo da essere più efficaci. La vera formazione o cambia qualcosa nelle persone o, se è un mero trasferimento di conoscenze, non è una vera formazione, specie nel mondo di oggi dove le conoscenze sono accessibili. La cosa interessante è che il mondo degli agenti è affamato di formazione. E credo che, da questo punto di vista, il lavoro che sta facendo ATSC con il Dottor Franco Damiani sia ottimo, perché hanno colto il bisogno di formazione dell'agente di commercio, hanno capito che si tratta di un professionista motivato a formarsi e a farlo in un modo che sia applicabile alla sua attività ed è naturale che sia così visto il suo nuovo ruolo consulenziale».

Mi piace Place a 5 persone. Iscriviti per vedere cosa piace ai tuoi amici.

Allmedia Comunicazioni P.I.01986210688 - tel. 3279033474

Testata giornalistica AllNewsAbruzzo.it registrata presso il Tribunale di Pescara al n. 18/2011 dell'8/11/2011 - Iscrizione al Roc n. 22390.

Alune fotografie potrebbero essere prese dalla rete considerandole di dominio pubblico. I legittimi proprietari, contrari alla pubblicazione, possono contattare la redazione.



Con Atsc l'alta formazione universitaria entra nelle aziende

In Gowan Italia la prima esperienza vincente

TERAMO – Si sta svolgendo in questi giorni, a Bologna prima e a Pomezia poi, il primo corso di aggiornamento professionale “Gestire la comunicazione e il processo di vendita per migliorare i risultati”, realizzato dallo Spin Off Really New Minds dell'Università di Teramo e promosso da ATSC.

Il corso è diretto alla rete vendita della Gowan Italia - azienda leader nella fornitura, al sistema distributivo italiano, di prodotti agrofarmaci e fertilizzanti speciali per l'agricoltura professionale - che ha deciso, per la prima volta, di rivolgersi ad un Ateneo per la formazione del personale. Una iniziativa nata grazie ad ATSC che prosegue nella sua mission di qualificazione della categoria, anche attraverso la sensibilizzazione delle aziende mandanti verso la formazione della rete vendita. A Bologna si è appena conclusa la sessione dedicata agli agenti del nord Italia, ma la prossima settimana a Pomezia sarà la volta degli agenti provenienti da sud e isole. Due giorni per 16 ore di lezione tenute dai professori dell'Università di Teramo – e del Corso di laurea in Comunicazione per l'azienda e il commercio – Parisio di Giovanni, docente in Psicologia della comunicazione, e Marco Galdenzi, docente in Tecniche di vendita.

«Tecniche di vendita e Psicologia della comunicazione fanno parte, molto spesso, degli stessi interventi formativi – ha spiegato il Professor Marco Galdenzi, docente di Tecniche di vendita -. Normalmente il docente ha un tipo di esperienza sull'uno o sull'altro ambito e poi ha acquisito qualche competenza ulteriore per riuscire a proporre in maniera adeguata tutte e due le tematiche. La peculiarità del corso di formazione professionale proposto con lo Spin Off dell'Università di Teramo è la presenza di due esperti, ognuno nel proprio ambito, che dialogano e costruiscono insieme il percorso di formazione e insieme affrontano tutti gli argomenti».

Un aspetto, quello della compresenza in aula dei due docenti, che ha convinto anche il Dottor Dante Zauli, direttore generale della Gowan Italia. «Credo che la presenza di entrambi i docenti in aula sia più funzionale al raggiungimento degli obiettivi formativi – ha infatti commentato Zauli -. La nostra azienda crede molto nella formazione e io penso che la formazione non abbia limiti e vada sempre fatta, non fosse altro che per rinnovare o focalizzare meglio alcuni concetti. Ed è importante anche per motivare la rete vendita, perché solo con la giusta motivazione si possono conseguire certi risultati».

Negli ultimi anni sono intervenuti importanti cambiamenti nella maggior parte dei mercati un po' a causa della crisi, un po' per via dell'evoluzione tecnologica; questi cambiamenti stanno influenzando anche i comportamenti degli agenti di vendita, che avvertono la necessità di assumere un ruolo di consulente. Il venditore diventa così sempre più partecipe alla costruzione dell'immagine del cliente, ma questo gli impone di acquisire una serie di competenze conoscitive nuove, che trasformino il suo contributo in un valore aggiunto per il cliente stesso.

«Nei corsi di formazione di solito si offrono pacchetti standard di conoscenze. E questo è abbastanza anacronistico, perché oggi la conoscenza è accessibile a tutti – ha concluso il Professor Parisio Di Giovanni, docente di Psicologia della comunicazione -. Noi, invece, cerchiamo di portare il contributo di chi ha alle spalle un'ampia conoscenza per fare emergere nel dialogo quelle cose su cui si può essere più utili. Si tratta quindi di una formazione flessibile. Nel senso che, a seconda di quello che emerge in aula, il docente supporta, aiuta, stimola e introduce elementi al fine di risolvere il problemi sollevati dagli agenti stessi. Si tratta di una formazione tesa a cambiare, a vedere diversamente le cose in modo da essere più efficaci. La vera formazione o cambia qualcosa nelle persone o, se è un mero trasferimento di conoscenze, non è una vera formazione, specie nel mondo di oggi dove le conoscenze sono accessibili. La cosa interessante è che il mondo degli agenti è affamato di formazione. E credo che, da questo punto di vista, il lavoro che sta facendo ATSC con il Dottor Franco Damiani sia ottimo, perché hanno colto il bisogno di formazione dell'agente di commercio, hanno capito che si tratta di un professionista motivato a formarsi e a farlo in un modo che sia applicabile alla sua attività ed è naturale che sia così visto il suo nuovo ruolo consulenziale».

Corso Massaggio

Novità Low Cost a Soli 157€

Sole con Scuola NAZIONALE nel Il Mercato Immobiliare 100% Prezio per il Lavoro!

www.massaggio.it

JOIN

Teramo, l'Università forma importante azienda nazionale

di **TERAMO** e **LAQUILA** - 10 settembre 2018

Si sta svolgendo in questi giorni, a Bologna prima e a Pomezia poi, il **primo corso di aggiornamento professionale "Carriere in comunicazione e il percorso di vendita per migliorare il business"**, realizzato dallo Spin Off Social New Media dell'Università di Teramo e promosso da **ADSC**.

Il corso è diretto alla rete vendita delle Gomme Italia - azienda leader nella fornitura, al sistema distributivo italiano, di prodotti agrofarmaci e fertilizzanti speciali per l'agricoltura professionale - che ha deciso, per la prima volta, di rivolgere ad un'Arena per la formazione del personale.

**C'è UltraFibre
fino a 1 GIGAbit/s
a soli
24,95€
al mese**

**SCOPRI DI PIÙ
FASTFREE**

Una iniziativa nata grazie ad **ATSC** che prosegue nella sua **missione di qualificazione della categoria**, anche attraverso la sensibilizzazione delle aziende mandanti verso la formazione della rete vendita.

A Bologna si è conclusa la sessione dedicata agli agenti del nord Italia e questa settimana a Pomezia è la volta degli agenti provenienti da sud e isole. Due giorni per 16 ore di lezione tenuta dai professori dell'Università di Teramo - e del Corso di laurea in Comunicazione per l'azienda e il commercio - Patrizio di Giovanni, docente in Psicologia della comunicazione, e Marco Galdenzi, docente in Tecniche di vendita.

Ultima modifica: 16 ottobre 2018

**INTERNET
ULTRAVELOCE**

**A 24,95€
AL MESE
PER 12 MESI**

SCOPRI DI PIÙ **FASTFREE**

**Pizzeria
Cucina della tradizione**
Via C. da Santa Lucia 47B (TE)
Tel. 342 553 7512

**Hotel, Restaurant, Pizzeria
Eventi, Banquets & Meeting**
Tel. 342 553 7512
V.le Roma di Montebelluna (TR)



**A CASA
IN COMPAGNIA**
Residenza per anziani e Centro Diurno

Sig. Maria Cinquini

Tel. 3533650430

Via Coste Lanciano, 20
Cologna (TE)



MIGLIORI OTTORTE



**1 a Miglior L'idea e l'idea
2 a Miglior l'idea e l'idea
3 a Miglior l'idea e l'idea**

Teramo, l'Università forma importante azienda nazionale

DI REDAZIONE CITYRUMORS 16 OTTOBRE 2018



Si sta svolgendo in questi giorni, a Bologna prima e a Pomezia poi, il **primo corso di aggiornamento professionale “Gestire la comunicazione e il processo di vendita per migliorare i risultati”**, realizzato dallo Spin Off Really New Minds dell'**Università di Teramo** e promosso da **ATSC**.

Il corso è diretto alla rete vendita della Gowan Italia – azienda leader nella fornitura, al sistema distributivo italiano, di prodotti agrofarmaci e fertilizzanti speciali per l'agricoltura professionale – che ha deciso, per la prima volta, di rivolgersi ad un Ateneo per la formazione del personale.

Una iniziativa nata grazie ad ATSC che prosegue nella sua **mission di qualificazione della categoria**, anche attraverso la sensibilizzazione delle aziende mandanti verso la formazione della rete vendita.

A Bologna si è conclusa la sessione dedicata agli agenti del nord Italia e questa settimana a Pomezia è la volta degli agenti provenienti da sud e isole. Due giorni per 16 ore di lezione tenute dai professori dell'Università di Teramo – e del Corso di laurea in Comunicazione per l'azienda e il commercio – Parisio di Giovanni, docente in Psicologia della comunicazione, e Marco Galdenzi, docente in Tecniche di vendita.

Ultima modifica: 16 ottobre 2018

<http://www.cityrumors.it/notizie-teramo/cultura-spettacolo-teramo/teramo-luniversita-forma-importante-azienda-nazionale.html>



[ROMA](#) [GIULIANOVA](#) [TERAMO E PROVINCIA](#) [ASBRUZO](#)
[CULTURA E SOCIETÀ](#) [SPORT](#) [LIBRI IN VETRINA](#) [LETTERE](#) [ITALIA](#)
[ITALIANI ALL'ESTERO](#) [VIDEO](#) [FOTO-NOTIZIA](#) [STORIE GIULIESI](#)
[TIPI GIULIESI](#) [EVENTI A GIULIANOVA](#) [FASHION BLOGGERS](#)
[BIBBIO DALL'AMERICA](#) [GIULIANOVA CALCIO](#) [RICORDI DI GUERRA](#)
[LE VIGNETTE DEL DISTO](#) [DALLA PARTE DELLE DONNE](#)



Sei qui: [Home](#) > [In rilievo](#) > [UNIVERSITÀ DI TERAMO](#)
 CON ATSC: L'ALTA FORMAZIONE UNIVERSITARIA
 ENTRA NELLE AZIENDE

UNIVERSITÀ DI TERAMO CON ATSC: L'ALTA FORMAZIONE UNIVERSITARIA ENTRA NELLE AZIENDE

18 OTTOBRE 2013 20:07 0 COMMENTI VIEWS 3

Teramo - Si sta svolgendo in questi giorni, a Bologna prima e a Pomezia poi, il primo corso di aggiornamento professionale "Gestire la comunicazione e il processo di vendita per migliorare i risultati", realizzato dalla Spin Off Realty New Mind dell'Università di Teramo e promosso da ATSC.



UNITE e Giovani Italia

Il corso è diretto alla rete vendita della Giovani Italia - azienda leader nella fornitura, al sistema distributivo italiano, di prodotti agrofarmaci e fertilizzanti speciali per l'agricoltura professionale - che ha deciso, per la prima volta, di rivolgersi ad un Ateneo per la formazione del personale. Una iniziativa nata grazie ad ATSC che prosegue nella sua missione di qualificazione della categoria, anche attraverso la sensibilizzazione delle aziende mandanti verso la formazione della rete vendita.

A Bologna si è conclusa la sessione dedicata agli agenti del nord Italia e questa settimana a Pomezia è la volta degli agenti provenienti da sud e isole. Due giorni per 18 ore di lezione tenute dai professori dell'Università di Teramo - e del Corso di laurea in Comunicazione per l'azienda e il commercio - Paolo di Giovanni, docente in Psicologia della comunicazione e Tiziana Poldosini, docente in

NOTIZIE DI RICERCA
INTERNO

CERCA...

VIDEO DEL MESE



12 maggio 2013

Acropolis 68

Bibbia 2014

Premio
GiulianovaNews



OFFERTE CONVENIENTI

GIULIANOVANEWS

Editore:

Walter De Bernardis

Fondatore e Direttore

Responsabile:

Walter De Bernardis

Iscrizione alla stampa:

02.10.2005 al numero di
registro 999, con il nome di
www.giulianovaneWS.it

Sede legale,
amministrativa e



UNIVERSITÀ DI TERAMO CON ATSC: L'ALTA FORMAZIONE UNIVERSITARIA ENTRA NELLE AZIENDE

16 OTTOBRE 2018 20:07

0 COMMENTI

VIEWS: 5

Teramo – Si sta svolgendo in questi giorni, a Bologna prima e a Pomezia poi, il **primo corso di aggiornamento professionale “Gestire la comunicazione e il processo di vendita per migliorare i risultati”**, realizzato dallo Spin Off Really New Minds dell’**Università di Teramo** e promosso da **ATSC**.



UniTE e Gowan Italia

Il corso è diretto alla rete vendita della Gowan Italia – azienda leader nella fornitura, al sistema distributivo italiano, di prodotti agrofarmaci e fertilizzanti speciali per l’agricoltura professionale – che ha deciso, per la prima volta, di rivolgersi ad un Ateneo per la formazione del personale. Una

iniziativa nata grazie ad ATSC che prosegue nella sua **mission di qualificazione della categoria**, anche attraverso la sensibilizzazione delle aziende mandanti verso la formazione della rete vendita.

A Bologna si è conclusa la sessione dedicata agli agenti del nord Italia e questa settimana a Pomezia è la volta degli agenti provenienti da sud e isole. Due giorni per 16 ore di lezione tenute dai professori dell'Università di Teramo – e del Corso di laurea in Comunicazione per l'azienda e il commercio – Parisio di Giovanni, docente in Psicologia della comunicazione, e Marco Galdenzi, docente in Tecniche di vendita.

*«Tecniche di vendita e Psicologia della comunicazione fanno parte, molto spesso, degli stessi interventi formativi – ha spiegato il **Professor Marco Galdenzi**, docente di **Tecniche di vendita** –.*

Normalmente il docente ha un tipo di esperienza sull'uno o sull'altro ambito e poi ha acquisito qualche competenza ulteriore per riuscire a proporre in maniera adeguata tutte e due le tematiche. La peculiarità del corso di formazione professionale proposto con lo Spin Off dell'Università di Teramo è la presenza di due esperti, ognuno nel proprio ambito, che dialogano e costruiscono insieme il percorso di formazione e insieme affrontano tutti gli argomenti».

Un aspetto, quello della compresenza in aula dei due docenti, che ha convinto anche il Dottor **Dante Zauli**, direttore generale della **Gowan Italia**.

«Credo che la presenza di entrambi i docenti in aula sia più funzionale al raggiungimento degli obiettivi formativi – ha infatti commentato Zauli –. La nostra azienda crede molto nella formazione e io penso che la formazione non abbia limiti e vada sempre fatta, non fosse altro che per rinnovare o focalizzare meglio alcuni concetti. Ed è importante anche per motivare la rete vendita, perché solo con la giusta motivazione si possono conseguire certi risultati».

Negli ultimi anni sono intervenuti importanti cambiamenti nella maggior parte dei mercati un po' a causa della crisi, un po' per via dell'evoluzione tecnologica; questi cambiamenti stanno influenzando anche i comportamenti degli agenti di vendita, che avvertono la necessità di assumere un ruolo di consulente. Il venditore diventa così sempre più partecipe alla costruzione dell'immagine del cliente, ma questo gli impone di acquisire una serie di competenze conoscitive nuove, che trasformino il suo contributo in un valore aggiunto per il cliente stesso.

«Nei corsi di formazione di solito si offrono pacchetti standard di conoscenze. E questo è abbastanza anacronistico, perché oggi la conoscenza è accessibile a tutti – ha concluso il **Professor Parisio Di Giovanni**, docente di **Psicologia della comunicazione** –. Noi, invece, cerchiamo di portare il contributo di chi ha alle spalle un’ampia conoscenza per fare emergere nel dialogo quelle cose su cui si può essere più utili. Si tratta quindi di una formazione flessibile. Nel senso che, a seconda di quello che emerge in aula, il docente supporta, aiuta, stimola e introduce elementi al fine di risolvere i problemi sollevati dagli agenti stessi. Si tratta di una formazione tesa a cambiare, a vedere diversamente le cose in modo da essere più efficaci. La vera formazione o cambia qualcosa nelle persone o, se è un mero trasferimento di conoscenze, non è una vera formazione, specie nel mondo di oggi dove le conoscenze sono accessibili. La cosa interessante è che il mondo degli agenti è affamato di formazione. E credo che, da questo punto di vista, il lavoro che sta facendo ATSC con il Dottor Franco Damiani sia ottimo, perché hanno colto il bisogno di formazione dell’agente di commercio, hanno capito che si tratta di un professionista motivato a formarsi e a farlo in un modo che sia applicabile alla sua attività ed è naturale che sia così visto il suo nuovo ruolo consulenziale».

In evidenza

- Giuseppe Amò del Grasse all'Aquila per premiare due aguzzini
- Verso le elezioni
- Giornalismo fedele?
- Il Parco del Tronto di Chieti
- Veronica Francione espone "Soulitudes"

Per i più letti

- Pono casale di Pescara
- La rinascita della Civita
- Dipartimento di verde la città
- L'Abruzzese dell'anno
- Pescare private



Abbiamo
192 visitatori
e nessun
utente online

Cerca articoli

Vai

Editoriale

- Verso le elezioni
I problemi più gravi
nel centro destra
di Gino Di Tizio
Inaccettabile la
spartizione fatta a
Roma dei vertici
nazionali.

Leggi tutto...

Rubriche

- Editoriale
- News
- Eventi
- Cronaca
- Regione
- Salute e ambiente
- Opinion
- Lettere al Direttore
- La foto del giorno
- La Casa
- Parlerò dopo
- Chiarisce
- Tradizioni
- Rapporti e altro
- Civiltà
- L'Aquila
- Occasione
- Taranto
- Sport
- La buona tavola
- Una gita a...
- Recensioni
- Scienze pagine
- Regione e altro

Università di Teramo con Atsc

Via: 107

Facebook Twitter YouTube

Salvo

L'alta formazione universitaria
entra nelle aziende

di Maria Oriando



Siete avvisando in questi giorni, a Bologna prima e a Pomezia poi, il primo corso di aggiornamento professionale "Gestire la comunicazione e il processo di vendita per migliorare i risultati", realizzato dallo Spin Off Realyt Team Mirco dell'Università di Teramo e promosso da ATSC.

Il corso è diretto alla rete vendita della Gowan Italia - azienda leader nella fornitura di sistemi distributivi italiani, di prodotti agrofarmaci e fertilizzanti speciali per l'agricoltura professionale - che ha deciso, per la prima volta, di rivolgersi ad un'Abruzzese per la formazione del personale.



Una iniziativa nelle grazie ad ATSC che prosegue nella sua missione di qualificazione della categoria, anche attraverso la sensibilizzazione delle aziende mandanti verso la formazione della rete vendita.

A Bologna si è conclusa la sessione dedicata agli agenti del nord Italia e questa settimana a Pomezia è la volta degli agenti provenienti da sud e isole.

Due giorni per 16 ore di lezione tenute dai professori dell'Università di Teramo - e del Corso di laurea in Comunicazione per l'azienda e il commercio - Patrizio di Giovanni, docente in Psicologia della comunicazione, e Marco Galdenzi, docente in Tecniche di vendita.

«Tecniche di vendita e Psicologia della comunicazione fanno parte, molto spesso, degli stessi interventi formativi - ha spiegato il Professor Marco Galdenzi, docente di Tecniche di vendita -.

Normalmente il docente ha un tipo di esperienza sull'uno o sull'altro ambito e poi ha acquisito qualche competenza ulteriore per ruotare a proposte in maniera adeguata tutte e due le tematiche.

La peculiarità del corso di formazione professionale proposto con lo Spin Off dell'Università di Teramo è la presenza di due esperti, ognuno nel proprio ambito, che dialogano e costruiscono insieme il percorso di formazione e insieme affrontano tutti gli argomenti.

Un aspetto, quello della competenza in aula dei due docenti, che ha convinto anche il Dottor Dante Davoli, direttore generale della Gowan Italia.

«Credo che la presenza di entrambi i docenti in aula sia più funzionale al raggiungimento degli obiettivi formativi - ha infatti

Fai clic per
attivare
Adobe Flash
Player

Accesso Utenti

Nome utente

Password

Ricordami

Accedi

Nome utente dimenticato?

Password dimenticata?

Per ogni visitatore
viene conteggiato
solo il primo ingresso



L'Abruzzese
dell'anno

Alto e basso

Premio Mario
Napoleone

Rapporto

Università di Teramo con Atsc

👁 Visite: 107

L'alta formazione universitaria entra nelle aziende

di Maria Orlandi

Si sta svolgendo in questi giorni, a Bologna prima e a Pomezia poi, il primo corso di aggiornamento professionale "Gestire la comunicazione e il processo di vendita per migliorare i risultati", realizzato dallo Spin Off Really New Minds dell'Università di Teramo e promosso da ATSC.

Il corso è diretto alla rete vendita della Gowan Italia - azienda leader nella fornitura, al sistema distributivo italiano, di prodotti agrofarmaci e fertilizzanti speciali per l'agricoltura professionale - che ha deciso, per la prima volta, di rivolgersi ad un Ateneo per la formazione del personale.



Una iniziativa nata grazie ad ATSC che prosegue nella sua mission di qualificazione della categoria, anche attraverso la sensibilizzazione delle aziende mandanti verso la formazione della rete vendita.

A Bologna si è conclusa la sessione dedicata agli agenti del nord Italia e questa settimana a Pomezia è la volta degli agenti provenienti da sud e isole.

Due giorni per 16 ore di lezione tenute dai professori dell'Università di Teramo – e del Corso di laurea in Comunicazione per l'azienda e il commercio – Parisio di Giovanni, docente in Psicologia della comunicazione, e Marco Galdenzi, docente in Tecniche di vendita.

«Tecniche di vendita e Psicologia della comunicazione fanno parte, molto spesso, degli stessi interventi formativi – ha spiegato il Professor Marco Galdenzi, docente di Tecniche di vendita -.

Normalmente il docente ha un tipo di esperienza sull'uno o sull'altro ambito e poi ha acquisito qualche competenza ulteriore per riuscire a proporre in maniera adeguata tutte e due le tematiche.

La peculiarità del corso di formazione professionale proposto con lo Spin Off dell'Università di Teramo è la presenza di due esperti, ognuno nel proprio ambito, che dialogano e costruiscono insieme il percorso di formazione e insieme affrontano tutti gli argomenti».

Un aspetto, quello della compresenza in aula dei due docenti, che ha convinto anche il Dottor Dante Zauli, direttore generale della Gowan Italia.

«Credo che la presenza di entrambi i docenti in aula sia più funzionale al raggiungimento degli obiettivi formativi – ha infatti commentato Zauli -.

La nostra azienda crede molto nella formazione e io penso che la formazione non abbia limiti e vada sempre fatta, non fosse altro che per rinnovare o focalizzare meglio alcuni concetti.

Ed è importante anche per motivare la rete vendita, perché solo con la giusta motivazione si possono conseguire certi risultati».

Negli ultimi anni sono intervenuti importanti cambiamenti nella maggior parte dei mercati un po' a causa della crisi, un po' per via dell'evoluzione tecnologica; questi cambiamenti stanno influenzando anche i comportamenti degli agenti di vendita, che avvertono la necessità di assumere un ruolo di consulente.

Il venditore diventa così sempre più partecipe alla costruzione dell'immagine del cliente, ma questo gli impone di acquisire una serie di competenze conoscitive nuove, che trasformino il suo contributo in un valore aggiunto per il cliente stesso.

«Nei corsi di formazione di solito si offrono pacchetti standard di conoscenze. E questo è abbastanza anacronistico, perché oggi la conoscenza è accessibile a tutti – ha concluso il Professor Parisio Di Giovanni, docente di Psicologia della comunicazione -.

Noi, invece, cerchiamo di portare il contributo di chi ha alle spalle un'ampia conoscenza per fare emergere nel dialogo quelle cose su cui si può essere più utili. Si tratta quindi di una formazione flessibile.

Nel senso che, a seconda di quello che emerge in aula, il docente supporta, aiuta, stimola e introduce elementi al fine di risolvere i problemi sollevati dagli agenti stessi.

Si tratta di una formazione tesa a cambiare, a vedere diversamente le cose in modo da essere più efficaci.

La vera formazione o cambia qualcosa nelle persone o, se è un mero trasferimento di conoscenze, non è una vera formazione, specie nel mondo di oggi dove le conoscenze sono accessibili.

La cosa interessante è che il mondo degli agenti è affamato di formazione. E credo che, da questo punto di vista, il lavoro che sta facendo ATSC con il Dottor Franco Damiani sia ottimo, perché hanno colto il bisogno di formazione dell'agente di commercio, hanno capito che si tratta di un professionista motivato a formarsi e a farlo in un modo che sia applicabile alla sua attività ed è naturale che sia così visto il suo nuovo ruolo consulenziale».