



Competenze per guidare il futuro delle vendite Sales Leadership & Excellence

In collaborazione con

SDA Bocconi
SCHOOL OF MANAGEMENT

Perché SDA Bocconi

L'approccio di SDA Bocconi alla formazione nasce dal proprio motto *designed for your world*.

Nel progettare questo programma per ATSC, SDA Bocconi ha messo al centro un'interazione puntuale, al fine di poter garantire la costruzione e la condivisione della conoscenza, delle *best practice* e delle soluzioni più accurate e aderenti alle esigenze e al settore degli agenti di commercio e dei consulenti finanziari.

La metodologia di design con cui SDA Bocconi struttura i programmi garantisce che gli individui e le organizzazioni possano migliorare la loro cultura manageriale, rendere le loro risorse più efficienti e valorizzare il potenziale di ognuno.

L'approccio di SDA Bocconi prevede l'utilizzo di solidi modelli di ruolo e delle migliori pratiche di gestione aziendale quotidiana: la sfida di SDA Bocconi consiste nello sviluppo di competenze, conoscenze e strumenti che i partecipanti potranno utilizzare nelle sfide di ogni giorno.



In collaborazione con

SDA Bocconi
SCHOOL OF MANAGEMENT

Sales Leadership & Excellence



Il contesto e il fabbisogno formativo

Il progetto formativo di SDA Bocconi pensato e sviluppato su misura per ATSC - Agenti Teramo Senza Confini, rappresenta un'opportunità unica per gli associati di acquisire competenze in sales management. Questo percorso formativo è stato ideato per potenziare l'efficacia commerciale dei partecipanti e migliorare le loro performance professionali.

Il programma adotta un approccio di formazione ibrida che combina sessioni online live, corsi on-demand e workshop on-campus. Questa struttura flessibile è progettata per adattarsi alle esigenze dei partecipanti e massimizzare l'apprendimento in diversi contesti. Le sessioni online live offrono l'opportunità di interagire in tempo reale con esperti del settore e altri partecipanti, favorendo il dialogo e la condivisione di esperienze. I corsi online on-demand sono disponibili 24/7, permettendo ai partecipanti di apprendere secondo i propri ritmi e di approfondire le competenze necessarie per affrontare le sfide quotidiane nel mondo delle vendite. La componente on-campus del programma consente ai partecipanti di applicare le conoscenze acquisite in un ambiente collaborativo e pratico.

Questo approccio multidimensionale garantisce una formazione completa e integrata, preparando gli agenti di commercio ed i consulenti finanziari a eccellere nel loro campo.

Attraverso sessioni di confronto e facilitazione, i partecipanti avranno l'opportunità di condividere le proprie esperienze professionali, razionalizzare le pratiche migliori e adottare strategie condivise di successo, favorendo l'adozione di metodologie efficaci che possono essere applicate in diversi contesti.

Altro aspetto rilevante del programma è lo sviluppo dell'autoanalisi. I partecipanti saranno dotati di strumenti pratici per rileggere e valutare le proprie capacità, incoraggiandoli a trasformare le competenze tacite, acquisite sul campo, in conoscenze consapevoli e trasferibili. Questo processo di introspezione e auto-valutazione è essenziale per migliorare la consapevolezza delle proprie abilità e per identificare aree di miglioramento personale e professionale.

Piuttosto che limitarsi all'insegnamento tradizionale, l'approccio di SDA Bocconi si concentra sull'estrapolazione delle esperienze dei partecipanti per individuare le aree che necessitano di approfondimento e aggiornamento.

Il programma rappresenta quindi un vero e proprio viaggio verso l'eccellenza professionale, permettendo a ciascun agente di vendita di sviluppare un vantaggio competitivo distintivo nel mercato.



In collaborazione con

SDA Bocconi
SCHOOL OF MANAGEMENT

Sales Leadership & Excellence



Target & Obiettivi

Target

Il programma è rivolto agli agenti di commercio ed ai consulenti finanziari **associati di ATSC**, in totale massimo 30 persone per ogni edizione del programma.

Gli **obiettivi** del corso sono:



#1

Accrescere le competenze di account management di partecipanti



#2

Promuovere una cultura dell'innovazione, della collaborazione e del cambiamento



#3

Migliorare le capacità e competenze di vendita per ispirare, influenzare e potenziare le performance



#4

Sviluppare una visione strategica e la capacità di rispondere ai cambiamenti e alle sfide del futuro

In collaborazione con

SDA Bocconi
SCHOOL OF MANAGEMENT

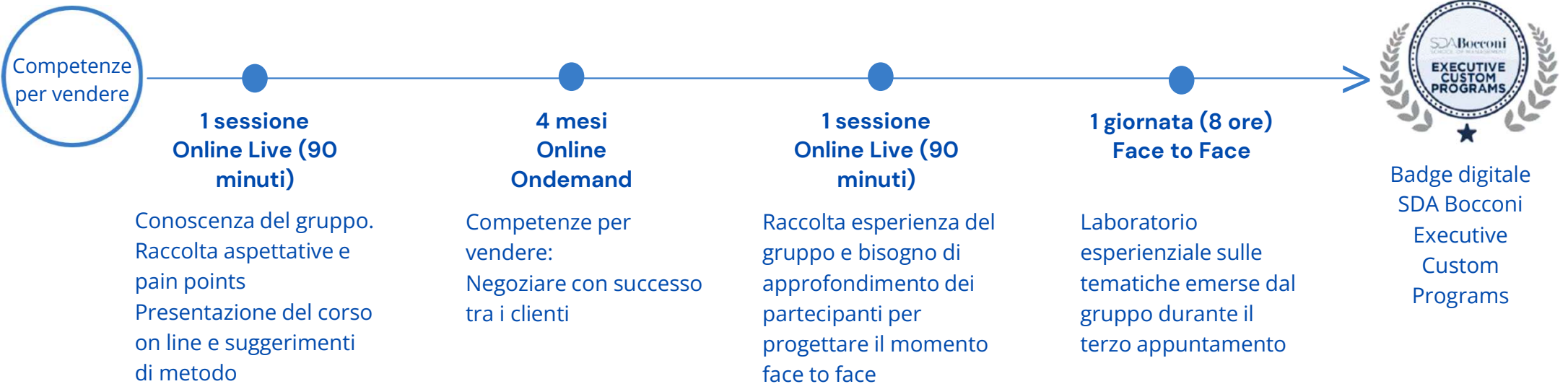
Sales Leadership & Excellence



Learning Journey



Apprendimento
individuale



Entra nel mondo degli online program on demand di SDA Bocconi

Vivrai un'esperienza formativa ad alto impatto completamente nuova. Ascolterai docenti e testimonianze, ti eserciterai attraverso test e questionari, applicherai la tua conoscenza attraverso esercizi e simulazioni, verificando la tua formazione attraverso un test finale.

Sarà sempre tutto rigorosamente online ma sarai sempre tu a gestire il tuo programma e il tuo apprendimento: in qualsiasi momento, da qualsiasi posto, con l'intensità che scegli e da qualsiasi device.

In collaborazione con



**PANORAMICA
DEL
PROGRAMMA**

Durata

2 sessioni online live
1 corso online ondemand (4 mesi)
1 modulo face-to-face da 1 giorno

Plus

Un processo di valutazione dell'apprendimento alla fine del modulo con certificazione.
Un'efficace esperienza di Membership Branding per ATSC e network tra colleghi con esperienze differenti

Cosa

Un programma completo per comprendere e sfruttare le opportunità di sviluppo dell'area vendita, guidando il cambiamento. Un programma innovativo, ma coerente con la cultura e l'approccio commerciale degli agenti e dei consulenti ATSC

Come

Una formula didattica che alterna lezioni e discussioni online live, ondemand e oncampus.

Un programma che bilancia il confronto di esperienze di successo con l'apertura a orizzonti più ampi, portando esempi da vari settori

Competenze per Vendere: Negoziare con successo con i clienti

I contenuti del corso - 1

Relazioni tra vendita e negoziazione

Analisi delle dinamiche specifiche e identificazione degli aspetti critici

La paura di perdere il risultato, la gestione del conflitto e dell'imprevedibilità

Implicazioni che le evoluzioni degli orientamenti alla vendita hanno sulla negoziazione

Strategie negoziali

Definizione e individuazione degli elementi essenziali della negoziazione

Analisi di situazioni ed identificazione degli elementi chiave

Cos'è una strategia negoziale ed i fattori da tenere in considerazione per affrontare qualunque situazione negoziale

Sviluppo di strategie coerenti con diversi contesti di vendita

Preparazione negoziale

Strumenti e metodi per ridurre l'imprevedibilità

Guardare alla negoziazione come un processo: fasi e capacità in gioco (preparazione, comunicazione, governo emotivo e reviewing)

Lavorare sulle capacità di preparazione:

1. allenarsi a cambiare prospettiva - cosa si aspettano i buyer
2. cosa preparare
3. come prepararsi

Competenze per Vendere: Negoziare con successo con i clienti

I contenuti del corso - 2

Comunicazione

Cos'è comunicazione in negoziazione

La comunicazione verbale: cosa comunicare, come comunicare, come ascoltare

La comunicazione analogica: influenzare il setting negoziale, il clima e le relazioni

I comportamenti impropri: come riconoscerli e gestirli

Tecniche di gestione della comunicazione e dell'emotività

Miglioramento dell'efficacia negoziale attraverso l'analisi post-incontro

L'importanza della capacità di rileggere ed analizzare ogni incontro per:

- aumentare l'efficacia del processo
- compensare eventuali errori
- imparare dall'esperienza
- lavorare sul proprio sviluppo

Competenze per Vendere: Negoziare con successo con i clienti

I vantaggi per il partecipante

- Acquisizione di competenze negoziali avanzate
- Miglioramento delle capacità di gestione delle emozioni
- Potenziamento delle abilità comunicative
- Certificazione SDA Bocconi
- Badge digitale SDA Bocconi

Badge digitale - Corsi online Ondemand



SDA Bocconi prevede il rilascio di un badge digitale che ogni partecipante potrà inserire sul proprio profilo LinkedIn.

I badge digitali, verificabili e associati in modo univoco a ogni singolo utente, rappresentano il modo più immediato ed efficace di condividere il traguardo raggiunto con tutto il proprio network.

Potranno quindi fungere da mezzo di comunicazione positivo ed self branding nei *professional social media network*.

Il Modello

SDA Bocconi Custom Programs Corporate Empowerment© model

1

Valutazione iniziale

Avvio del dialogo con il cliente per valutare la necessità e l'opportunità di un programma su misura.

Analisi del contesto di mercato e degli obiettivi strategici dell'organizzazione

Valutazione delle competenze individuali e organizzative e dei job requirements.

2

Analisi dei requisiti

Analisi approfondita delle competenze chiave dell'organizzazione e delle lacune da colmare in conoscenze e competenze

3

Co-Design

Co-Design del programma con il cliente, individuando eventuali percorsi ad hoc per target specifici.

Selezione delle metodologie didattiche: lezioni frontali e apprendimento esperienziale, utilizzando una gamma tecniche e strumenti per potenziare i processi decisionali in modo strategico e funzionale.

Definizione dettagliata del progetto formativo

4

Realizzazione

Erogazione del programma su misura tramite diverse modalità: lezioni frontali e apprendimento esperienziale in aula, nonché apprendimento sul campo tramite la risoluzione di problematiche reali.

Monitoraggio del programma ed eventuali interventi di fine tuning in corso d'opera

5

Valutazione dei risultati

Valutazione dell'efficacia dell'apprendimento individuale e organizzativo in aula e sul campo.

Valutazione nel lungo periodo dell'impatto sul cambiamento organizzativo in virtù di un eventuale follow-up

In collaborazione con

SDA Bocconi
SCHOOL OF MANAGEMENT

Sales Leadership & Excellence



Metodologia

I meta-obiettivi del programma sono:



Non solo “insegnare” ma anche **estrapolare dall’esperienza** dei partecipanti gli ambiti da arricchire, approfondire e aggiornare in linea con le esigenze aziendali e le caratteristiche dei ruoli coinvolti



Costruire un linguaggio comune e un approccio omogeneo e distintivo, attraverso il confronto, la facilitazione e la razionalizzazione delle esperienze



Fornire strumenti per rileggere le proprie competenze e **sviluppare l’abitudine all’autoanalisi** per imparare dalla propria esperienza

Per questi motivi, le giornate formative saranno caratterizzate dall’alternanza di momenti dedicati all’**approfondimento di concetti, modelli, strumenti, esempi e metodi professionalizzanti**, insieme a momenti di “action learning”, dedicati alla messa in pratica di esercizi individuali e/o di gruppo

Dettagli organizzativi

Dove

I momenti formativi, in modalità face to face, si svolgeranno presso il Campus SDA Bocconi di Milano

Orizzonte temporale

Inizio del corso: novembre 2024

Iscrizioni entro e non oltre il [10 novembre](#)

Partecipanti

Ogni aula sarà composta da massimo 30 partecipanti



In collaborazione con

SDA Bocconi
SCHOOL OF MANAGEMENT

Sales Leadership & Excellence



Valore del progetto

Il valore del progetto formativo per gli incontri live-on line e la parte face to face per ATSC è pari a **980 € + IVA** ed è così articolato:

- Analisi del fabbisogno e progettazione di dettaglio
- 2 sessioni online live
- 1 giornata in presenza
- direzione scientifica e coordinamento dell'aula
- utilizzo della piattaforma Blackboard
- attestato di partecipazione SDA Bocconi
- Badge digitale SDA Bocconi

Il corso verrà attivato al raggiungimento di 30 partecipanti. Rimane inteso che il rapporto contrattuale ed amministrativo sarà tra ATSC e SDA Bocconi.

Il valore riportato non comprende:

- Boarding, utilizzo, experience del Campus SDA Bocconi e ristorazione, valorizzato in **40,00 € + IVA** (con coffee break - mattina e pomeriggio, light lunch in piedi) per ciascun partecipante al giorno
- trasferimento, vitto e alloggio dei partecipanti

Agevolazioni economiche

Contributo da parte della Fondazione Enasarco: rimborso del 50% del costo del corso



- vedi Regolamento delle Prestazioni Assistenziali Enasarco 2024

Detrazione dal reddito

Art. 5, comma 5, TUIR

“(…) Sono integralmente deducibili, entro il limite annuo di 10.000 euro, le spese per l'iscrizione a master e a corsi di formazione o di aggiornamento professionale (…)”