



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 i 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

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

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

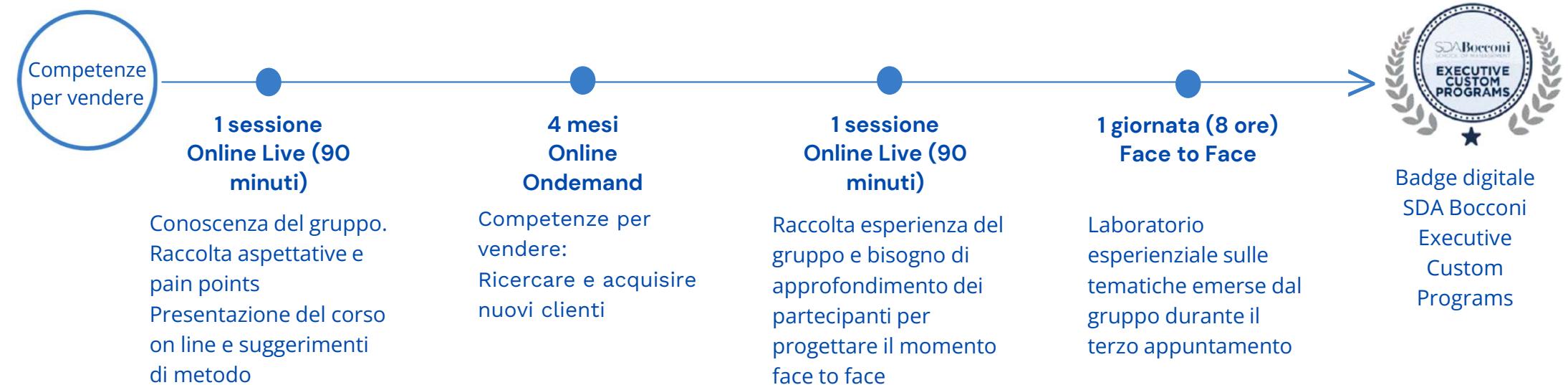
Sviluppare una visione strategica e la capacità di rispondere ai cambiamenti e alle sfide del futuro

In collaborazione con

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

**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

In collaborazione con

Competenze per Vendere: Ricercare e acquisire nuovi clienti

I contenuti del corso - 1

L'ACQUISIZIONE DI UN NUOVO CLIENTE

- Come individuare le priorità e i bisogni del cliente nel processo d'acquisto
- L'analisi prospettica delle motivazioni che spingono un potenziale cliente a scegliere uno specifico fornitore
- Gli step di un potenziale cliente nella scelta di un fornitore

L'IDENTIFICAZIONE DEI NUOVI CLIENTI E LA LORO MAPPATURA

- Come identificare i potenziali nuovi clienti
- La suddivisione dei clienti dal punto di vista dell'opportunità commerciale che rappresentano
- La valutazione del potenziale commerciale di un'area

IL MIGLIORAMENTO DELLA QUALITÀ DEL PORTAFOGLIO DI CONTATTI

- Come identificare correttamente i suspect e i prospect
- La costruzione di una lista di prospect
- Dalla base di prospect di qualità alla generazione di buoni lead e di clienti effettivi

In collaborazione con

Competenze per Vendere: Ricercare e acquisire nuovi clienti

I contenuti del corso - 2

LA LETTURA DEI RISULTATI COMMERCIALI RELATIVI A UN'AREA

- Come analizzare i dati attraverso una verifica periodica e sistematica dell'azione commerciale
- L'importanza strategica dei dati
- L'applicazione dei necessari correttivi in funzione degli obiettivi aziendali

LA GESTIONE EFFICACE DELLA RELAZIONE CON IL CLIENTE

- La costruzione di un quadro organico dei fattori in gioco nella relazione con il cliente
- La gestione efficace della prima impressione
- Le determinanti del processo di influenza

PROCESSI DI COMUNICAZIONE, ASCOLTO, GESTIONE DI OBIEZIONI E CRITICHE

- La costruzione e la personalizzazione della self presentation
- Lo stile di ascolto e come migliorarlo
- La gestione costruttiva delle obiezioni attraverso l'istaurazione di una relazione di fiducia e la creazione di una percezione di valore
- L'adozione dei correttivi in base agli obiettivi aziendali

In collaborazione con

Competenze per Vendere: Ricercare e acquisire nuovi clienti

I vantaggi per il partecipante

- Acquisire competenze per supportare ad identificare il cliente “reale”, conoscere le sue esigenze e le sue preferenze,
- Migliorare la comunicazione efficace con efficacia, impostando una relazione proficua e duratura
- Sviluppare e potenziare l'approccio gestionale e quello relazionale delle attività commerciali.

In collaborazione con

Il Modello

SDA Bocconi Custom Programs Corporate Empowerment© model



In collaborazione con

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

In collaborazione con

Dettagli organizzativi

Dove

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

Partecipanti

Ogni aula sarà composta da massimo 30 partecipanti



In collaborazione con

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 **900 € + 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

In collaborazione con

Agevolazioni economiche

Contributo da parte della Fondazione Enasarco: rimborso del 70% del costo del corso

- vedi Regolamento delle Prestazioni Assistenziali Enasarco 2025



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 (...)”

In collaborazione con