

## I venerdì che fanno crescere il tuo business

Un appassionante e innovativo programma formativo studiato da **Passodue** e **Metodo 71** pensato per aiutarti ad acquisire nuova consapevolezza sui tuoi **obiettivi** professionali, coinvolgere i **collaboratori** giusti e fare decollare la tua attività attraverso una **strategia** e strumenti di **marketing** che trasmettano al mercato il tuo vero, autentico, inimitabile valore. I percorsi dedicati alla **vendita** e al **servizio cliente** consentiranno a te e al tuo team di costruire **relazioni** commerciali profittevoli e durature nel **tempo**.

*Un percorso dedicato a tutti coloro che vivono il lavoro con consapevolezza e si danno l'obiettivo di ottenere risultati che generino valore per tutti.*

Potrai scegliere se seguire il percorso completo di **8 incontri** - usufruendo di una speciale agevolazione d'acquisto - o decidere di frequentare solo le giornate per te più significative.

### IL PERCORSO DI 8 INCONTRI

- 1 Gestire il tempo e organizzare efficacemente le attività
- 2 Condurre il colloquio di selezione e scegliere i collaboratori giusti
- 3 Vendere di più attraverso le 6 fasi della vendita etica
- 4 Saper comunicare con il cliente per soddisfarlo nel tempo
- 5 Organizzare riunioni efficaci per liberare e guidare la creatività del tuo team
- 6 Definire e difendere il prezzo per sostenere il valore della propria offerta
- 7 Business in love (parte 1^): strutturare brand, identità, mission e obiettivi attraverso un nuovo approccio
- 8 Business in love (parte 2^): identificare clienti, studiare l'offerta e definire l'esperienza d'acquisto

### DOCENTI E ORGANIZZATORI

Lo studio di consulenza e formazione **Passodue** opera nei settori marketing, vendite e leadership con un approccio basato sull'etica applicata al business. I suoi fondatori **Alice Alessandri** e **Alberto Aleo** hanno anni di esperienza imprenditoriale e manageriale messa a disposizione di aziende italiane leader.

Collaborazioni con docenti e istituzioni internazionali hanno permesso loro di sviluppare un filone di ricerca indipendente che negli anni ha dato vita ad un originale metodo di negoziazione e di marketing raccontato nei testi "**La Vendita Etica**" - pubblicato da **Franco Angeli** nel 2014 e giunto alla sua seconda edizione - e "**Business in Love**" di prossima uscita sempre a cura dello stesso editore.

Le esperienze e i progetti del gruppo sono raccontati nel blog [diariodiunconsulente.it](http://diariodiunconsulente.it).

**Metodo71** si occupa di consulenza e formazione in materia di **sicurezza sul lavoro**, igiene alimentare, privacy, qualità e ambiente. Il principale punto di forza di **Metodo71** sta però nel "come" lo fa: mettendo al centro le persone e considerando l'importanza dei rapporti umani in relazione all'applicazione di regolamenti, normative e procedure. Scopri di più visitando il sito [metodo71.it](http://metodo71.it).

### LOCATION

Metodo71 - via Saffi, 83 - Cesenatico  
Guarda come raggiungere Metodo71 utilizzando Google Maps

### ORARI

dalle 9:30 alle 17:30

### PREZZI E ISCRIZIONE

I percorsi sono acquistabili singolarmente a  
**€ 140 + IVA a modulo**

- Per chi acquista tutti insieme gli 8 moduli, 1 è in regalo.
- L'azienda che sceglie il pacchetto completo può fare partecipare ad ogni incontro la persona che si occupa di quell'argomento specifico.
- Le iscrizioni chiudono una settimana prima dell'evento o al raggiungimento del limite massimo di 20 iscritti.

venerdì 22 febbraio 2019

**Gestire il tempo e organizzare efficacemente le attività**

Imparare a **controllare** al meglio il **proprio tempo** di lavoro e la produttività assegnando le giuste priorità e gestendo le urgenze, così da raggiungere risultati mantenendo **efficienza** e anche **buon umore!**

- formulare correttamente gli obiettivi
- definire le azioni e verificarne la coerenza
- determinare le giuste priorità e organizzare l'agenda



venerdì 8 marzo 2019

**Condurre il colloquio di selezione e scegliere i collaboratori giusti**

Saper condurre un colloquio di selezione in modo efficace svelando il **tesoro nascosto** nei candidati e identificando la persona adeguata per ciascuna mansione

- come condurre il colloquio di selezione
- l'enneagramma quale strumento per conoscere meglio se stessi e gli altri
- rapporto tra motivazioni profonde e mansioni specifiche



venerdì 5 aprile 2019

**Vendere di più attraverso le 6 fasi della vendita etica**

Sviluppare **capacità negoziali** rispettose di se stessi, degli obiettivi commerciali e del cliente, in grado di incrementare le performance di vendita, costruire **relazioni di fiducia** e stimolare il passaparola positivo

- costruire una relazione di fiducia con il cliente
- conoscere e utilizzare le fasi della vendita etica
- innescare la reputazione e il passaparola



venerdì 10 maggio 2019

**Saper comunicare con il cliente per soddisfarlo nel tempo**

Instaurare con il cliente una **comunicazione efficace** ed **empatica** nei diversi canali di contatto per riuscire a soddisfarlo pienamente, superare i momenti critici e **mantenere la relazione**

- le dimensioni del servizio al cliente: procedure e relazione
- la cura del cliente per supportare soddisfazione e fedeltà
- gestire i momenti critici e risolvere i reclami



venerdì 5 luglio 2019

**Organizzare riunioni efficaci per liberare e guidare la creatività**

Coinvolgere il proprio team in sessioni di lavoro **produttive** e divertenti, permettendo a ciascuno di dare un contributo attivo, **liberando** la capacità progettuale di ognuno attraverso un **processo** fluido e dinamico

- gli elementi per organizzare una riunione partecipativa
- gli strumenti per il coinvolgimento attivo
- i processi per il brainstorming strutturato



venerdì 27 settembre 2019

**Definire e difendere il prezzo per sostenere il valore della propria offerta**

Prendere **consapevolezza** del **valore economico** della propria offerta e imparare a parlare di prezzo **superando** efficacemente l'obiezione "costa troppo" e le richieste di sconto

- definire il posizionamento e il prezzo
- quando e come affrontare l'argomento prezzo
- comprendere il motivo dell'obiezione "costa troppo!" per superarla



venerdì 25 ottobre 2019

**Business in love (parte 1^): strutturare brand, identità, mission e obiettivi attraverso un nuovo approccio**

Strutturare l'approccio al mercato basandolo sull'energia delle **emozioni** e dell'**empatia**, partire dalle proprie peculiarità per lanciare al mercato una **promessa autentica** e credibile coinvolgendo collaboratori e clienti in una missione condivisa

- costruire il proprio piano di marketing
- strutturare la propria identità
- definire mission e vision credibili e coerenti



venerdì 8 novembre 2019

**Business in love (parte 2^): identificare clienti, studiare l'offerta e definire l'esperienza d'acquisto**

Scegliere i **clienti** a cui rivolgersi in modo coerente e coraggioso, definire un **sistema d'offerta** che trasmetta unicità e coinvolgimento, creare un'**esperienza** memorabile e di piena soddisfazione per clienti e collaboratori

- lo studio dei clienti attraverso strumenti innovativi
- il sistema d'offerta e i suoi elementi visibili ed invisibili
- il customer journey: un viaggio guidato dentro il valore

