CORSI GRATUITI

PER LIBERI PROFESSIONISTI

- DEL COMMERCIO
- DEL TURISMO
- DEI SERVIZI

PROGETTO REALIZZATO GRAZIE AI FONDI EUROPEI DELLA REGIONE EMILIA-ROMAGNA



Operazione RIF. PA 2026-26286/RER "COMPETENZE IN TRANSIZIONE: INNOVAZIONE PER I PROFESSIONISTI DEL SETTORE DEL COMMERCIO, TURISMO E SERVIZI" approvata dalla Regione Emilia-Romagna con Delibera di Giunta regionale n. 1595 del 28/09/2026 e cofinanziata con risorse del Fondo sociale europeo Plus 2021/2027. Finanziamento in regime di De Minimis ai sensi del Regolamento (UE) 2023/2831 e relative disposizioni applicative approvate con la DGR n. 412/2024.

DAL CONTATTO AL CONTRATTO: LA VENDITA CONSULENZIALE

Impara a valorizzare il tuo lavoro senza svendere la tua professionalità

Oggi, un buon professionista deve possedere le competenze per valorizzare, comunicare e vendere i propri servizi. Questo percorso formativo pratico è pensato per guidare i liberi professionisti dall'analisi delle esigenze del cliente attraverso domande strategiche e l'ascolto attivo, all'integrazione dell'Intelligenza Artificiale nella preparazione delle trattative, fino alla gestione efficace delle obiezioni su prezzo e concorrenza. Il corso offre un metodo strutturato e fornisce strumenti operativi per consentirti di chiudere contratti a più alto valore senza ricorrere a sconti automatici.

Contenuti

- Dalla vendita di prodotto alla vendita di valore: ruolo del consulente e fasi del processo commerciale.
- Ascolto attivo.
- Come costruire l'imbuto di domande che porta dal problema dichiarato al bisogno reale.
- Uso dell'AI per raccogliere informazioni sul cliente, preparare le domande e anticipare le obiezioni.
- Dal vantaggio al valore: come strutturare una proposta chiara, personalizzata e quantificata.
- Un metodo in cinque passi per trasformare «è troppo caro» in un confronto sul valore, senza sconti automatici.
- Come gestire «ci devo pensare» e il confronto con altri fornitori, senza denigrare nessuno.
- Dalle posizioni agli interessi: obiettivi, alternative e scambio di concessioni con contropartita.
- Chiusura e formalizzazione dell'accordo.
- Follow-up e fidelizzazione, con pipeline commerciale visiva su foglio di calcolo.

Metodologia didattica
Le lezioni si svolgono in videoconferenza sulla piattaforma GoTo, sotto la guida di docenti esperti.
Ogni lezione sarà arricchita con esercitazioni, presentazione di casi, role play e confronto tra i partecipanti.

Materiale didattico
Dispense sugli argomenti trattati inviate tramite mail.

Attestato rilasciato
Attestato di frequenza

Assistenza post corso
Sarà a disposizione dei partecipanti interessati un pacchetto di ore di consulenza per favorire l'applicazione nelle proprie organizzazioni delle nuove conoscenze.

Destinatari
Il corso si rivolge a professionisti attivi nell'ambito del commercio, turismo e servizi, compresi i servizi innovati emergenti del lavoro autonomo che stanno ridefinendo il mercato.
Possono partecipare liberi professionisti, titolari di partita IVA o operanti in forma associata o societaria, con sede legale o unità operativa in Emilia-Romagna.

Numero partecipanti Minimo 8 persone

Criteri di accesso al percorso
Al momento dell'iscrizione al corso verrà richiesto l'accertamento dei requisiti formali (mediante autocertificazione verificata a campione) e la raccolta della documentazione per gli Aiuti di Stato.
L'accesso al percorso prevede un colloquio individuale per valutare la coerenza del percorso e la progettazione di dettaglio.
Nel caso in cui il numero di domande superi i posti disponibili per un'ottimale realizzazione del corso (di norma 12), i candidati idonei saranno inseriti in edizioni successive rispettando l'ordine di arrivo delle domande di iscrizione, fino esaurimento delle risorse disponibili.

Costo
La partecipazione al corso **2026-26286/RER/3** è gratuita in quanto il percorso è cofinanziato dal Fondo sociale europeo Programma FSE Plus 2021-2027 della Regione Emilia-Romagna.
Finanziamento in Regime di De Minimis ai sensi del Regolamento (UE) n. 2023/2831

Ente di formazione Nuovo Cescot E.R.

Sede di svolgimento
In videoconferenza attraverso la piattaforma GoTo, una vera e propria "Aula Virtuale".
In caso di necessità, ai partecipanti verrà messa a disposizione una postazione attrezzata presso la sede del Cescot di Rimini.

Durata 30 ore

Periodo di svolgimento: febbraio/marzo
2 incontri a settimana dalle ore 09.00 alle 12.00

ISCRIZIONI:
Inviaci la tua adesione effettuando la preiscrizione direttamente dal sito accedendo a questa pagina: https://www.cescot-rimini.com/it/corsi/1565/DAL-CONTATTO-AL-CONTRATTO:-LA-VENDITA-CONSULENZIALE.html , oppure rivolgiti direttamente al referente del corso ai contatti sottoindicati.

CESCOT - S.c.a.r.l.
Via Clementini n. 31 · 47921 Rimini
Referente: Manola Arduini
Tel. 0541 441937 - 335 5425569
E-mail: manola@cescot.emilia-romagna.it
www.cescot-rimini.com

CESCOT EMILIA-ROMAGNA Centro Sviluppo Commercio, Turismo e Servizi — Scuola di impresa della CONFESERCENTI