CALENDARIO DEL CORSO

Operazione	COMPETENZE IN TRANSIZIONE: INNOVAZIONE PER I PROFESSIONISTI DEL SETTORE DEL COMMERCIO, TURISMO E SERVIZI
Corso	**DAL CONTATTO AL CONTRATTO: LA VENDITA CONSULENZIALE**
Codice	2026-26286/RER/3/

Data	Orario	Argomento	Sede/aula
mercoledì 10/02/2027	09:00 - 12:00 (3:00 ore)	✓ Presentazione corso e patto formativo. ✓ Il paradigma della vendita consulenziale. ✓ Dalla vendita di prodotto alla vendita di valore: ruolo del consulente e fasi del processo commerciale. ✓ Ognuno mappa il proprio processo reale per individuare i punti di miglioramento. **Docente** CATIA BONETTI	Videoconferenza Cescot Rimini Aula 08 Online
venerdì 12/02/2027	09:00 - 12:00 (3:00 ore)	✓ Ascolto attivo Livelli e barriere dell'ascolto, parafrasi, riformulazione e uso del silenzio, anche in videoconferenza. ✓ Esercitazioni in triadi per capire e far sentire compreso il cliente. **Docente** CATIA BONETTI	Videoconferenza Cescot Rimini Aula 08 Online
mercoledì 17/02/2027	09:00 - 12:00 (3:00 ore)	✓ Domande strategiche: bisogni espliciti e latenti. ✓ Come costruire l'imbuto di domande che porta dal problema dichiarato al bisogno reale. ✓ Si impara a far emergere il costo del non agire. **Docente** CATIA BONETTI	Videoconferenza Cescot Rimini Aula 08 Online
venerdì 19/02/2027	09:00 - 12:00 (3:00 ore)	✓ Preparare l'incontro con l'intelligenza artificiale. ✓ Uso dell'AI per raccogliere informazioni sul cliente, preparare le domande e anticipare le obiezioni. ✓ Prompt efficaci, verifica delle fonti e riservatezza dei dati. **Docente** CATIA BONETTI	Videoconferenza Cescot Rimini Aula 08 Online
mercoledì 24/02/2027	09:00 - 12:00 (3:00 ore)	✓ La proposta centrata sul valore. ✓ Dal vantaggio al valore: come strutturare una proposta chiara, personalizzata e quantificata. ✓ Ognuno scrive la propria proposta in una pagina. **Docente** CATIA BONETTI	Videoconferenza Cescot Rimini Aula 08 Online
venerdì 26/02/2027	09:00 - 12:00 (3:00 ore)	✓ Obiezioni: il prezzo. ✓ Un metodo in cinque passi per trasformare «è troppo caro» in un confronto sul valore, senza sconti automatici. ✓ Role play su obiezioni di facciata e vincoli reali di budget. **Docente** CATIA BONETTI	Videoconferenza Cescot Rimini Aula 08 Online
Totale ore di febbraio		18:00	

Data	Orario	Argomento	Sede/aula
mercoledì 03/03/2027	09:00 - 12:00 (3:00 ore)	✓ Obiezioni: tempi e concorrenza. ✓ Come gestire «ci devo pensare» e il confronto con altri fornitori, senza denigrare nessuno. ✓ Si costruisce la propria banca delle obiezioni. **Docente** CATIA BONETTI	Videoconferenza Cescot Rimini Aula 08 Online
martedì 09/03/2027	09:00 - 12:00 (3:00 ore)	✓ Negoziazione orientata agli interessi. ✓ Dalle posizioni agli interessi: obiettivi, alternative e scambio di concessioni con contropartita. ✓ Simulazione di trattativa con ruoli e interessi riservati. **Docente** CATIA BONETTI	Videoconferenza Cescot Rimini Aula 08 Online
mercoledì 17/03/2027	09:00 - 12:00 (3:00 ore)	✓ Chiusura e formalizzazione dell'accordo. ✓ Segnali di acquisto, tecniche di chiusura e contenuti essenziali dell'accordo scritto, con firma e documenti digitali. ✓ Role play di chiusura su casi reali. **Docente** CATIA BONETTI	Videoconferenza Cescot Rimini Aula 08 Online
venerdì 19/03/2027	09:00 - 12:00 (3:00 ore)	✓ Follow-up, pipeline e simulazione finale. ✓ Follow-up e fidelizzazione, con pipeline commerciale visiva su foglio di calcolo. ✓ Chiusura con la simulazione dell'intero processo e il piano di applicazione a 30 giorni. **Docente** CATIA BONETTI	Videoconferenza Cescot Rimini Aula 08 Online
Totale ore di marzo		12:00	
TOTALE ORE		30:00	

Sedi di svolgimento delle lezioni

Videoconferenza Cescot Rimini
Videoconferenza GoTo ()

Riferimenti

Ente gestore: CESCOT S.C.A.R.L. - VIA CLEMENTINI, 31 - 47900 - RIMINI (RN)
Tutor: ARDUINI MANOLA Tel: 0541441937 - email: manola@cescot-rimini.com