

SALES FORCE 2017

#CECHIANGEECECHIVENDE



evolution **forum**

incontrarsi | ispirarsi | evolversi

Benzina ad alto numero di ottani per il motore della tua azienda,
un investimento ad alto ritorno.

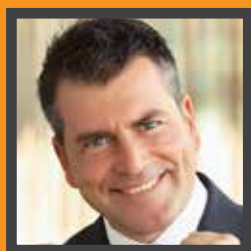
Evolution Forum ha creato un percorso formativo annuale per
un miglioramento stabile e strutturale della forza vendita.

I trainer sono figure di altissimo profilo professionale,
che miscelano didattica ed esperienza.

Professionisti orientati al risultato con migliaia di ore d'aula
nelle migliori aziende italiane.

SALES FORCE 2017

I NOSTRI TRAINERS



GIANLUCA SPADONI:

Considerato da molti il miglior trainer italiano in sales e network marketing. E' il Responsabile della formazione di primarie reti commerciali nazionali; in questi anni oltre 100.000 persone hanno frequentato i suoi seminari. E' stato major partner di Anthony Robbins a Rimini. E' docente, all'Executive Master di Sales e Marketing di Alma Mater, la Business School dell'Università di Bologna. Autore del libro "Dai che ce la facciamol" (Franco Angeli, 2016)



EMANUELE MARIA SACCHI:

E' il maggior esperto europeo di CARISMA, con straordinari risultati nel campo delle vendite, della leadership e della comunicazione competitiva; unico italiano inviato come key speaker al World Negotiation Forum, è consulente, trainer e advisor per aziende di 18 differenti paesi, molte delle quali sono inserite nella top 500 a livello mondiale. Executive manager di Dale Carnegie. Ha ottenuto il punteggio più alto di sempre tra tutti i docenti ai master del MIP- Politecnico di Milano, autore del best seller "Il segreto del Carisma".



ALESSANDRO ALCIATO:

Giornalista, è inviato speciale di Sky Sport. È coautore di Preferisco la coppa (Rizzoli, 2009), con Carlo Ancelotti; Attaccante nato (Rizzoli, 2010) con Stefano Borgonovo; Penso quindi gioco (Mondadori, 2013), con Andrea Pirlo e Il meglio deve ancora venire (Rizzoli, 2014), con Walter Mazzarri.



RUDY BANDIERA:

È un docente e un giornalista, ma soprattutto un blogger, un esperto di "storytelling digitale". Ha tenuto lezioni presso IED, Ca' Foscari a Venezia, Alma Mater a Bologna, all'Università di Ferrara e presso l'Università IUSVE, a Venezia e Verona. È socio fondatore di NetPropaganda, un'agenzia che si occupa di accompagnare aziende e privati nella creazione della propria "identità digitale".



RICCARDO SCANDARELLI:

Blogger, creativo e giornalista. Autore del blog Skande.com, si occupa di Marketing e Comunicazione. Docente per master universitari, ha curato l'immagine online di molte aziende e personaggi dello spettacolo. Autore dei libri "Promuovi te stesso", "Fai di te stesso un brand" e "Net Branding" sul Personal Branding.



MAX DAMIOLI:

Laureato in Psicologia, Master in Ipnosi Ericksoniana, S.F.E.R.A. Coach (ICF) a indirizzo Ipnotico Costruttivista. Direttore del Dipartimento Scienza della Performance di STC - Change Strategies. Fondatore della Scuola "SKILLS" di Respiro e Autore de "IL LIBRO del RESPIRO" (Edizioni Età dell'Acquario). Insegna dal 1972 e ha un'esperienza di più di 15.000 ore di aula.



LICIA CONSOLI:

Si occupa di formazione dal 1995. Co-fondatrice della Scuola SKILLS di Respiro, Problemsolving Strategico e Comunicazione Strategica. Il suo motto: "insegno esclusivamente ciò che può essere dimostrato e garantito"

28 GENNAIO 2017 - "CUSTOMER OR CLIENT"

Trainer: GIANLUCA SPADONI

Temi trattati:

- La vendita ai tempi della crisi: come ottenere un 20% in più, con lo stesso sforzo;
- Creare un network di clienti/fan basato sulla fiducia;
- Aumentare i referral spontanei;
- Le 5 Epoche del Marketing;
- La sfida della fiducia;
- Il potere delle relazioni e il valore della dinamica di coppia nel business;
- 10 idee pratiche per renderti originale e diverso agli occhi del cliente.



25 FEBBRAIO 2017 - "DIGITAL PERSONAL BRANDING"

Trainer: RIGGARDO SCANDELLARI & RUDY BANDIERA

Temi trattati:

- Diventare un marchio riconoscibile ed evitare così di dover abbassare il prezzo (e il guadagno!);
- Comprendere il funzionamento degli algoritmi e adattare la tua comunicazione per ottenere engagement;
- L'attenzione è la moneta del web: come spenderla e come guadagnarla;
- Quali sono i contenuti migliori per Facebook, LinkedIn e Twitter;
- Mirare la comunicazione sul giusto target per attirare lavoro e opportunità;
- Misurare l'influenza sugli altri: chi ce l'ha e come si ottiene;
- Diventare influencer oltre "l'autoproclamazione".



25 MARZO 2017 - "FOCUS SKILLS"

Trainers: MAX DAMIOLI, LICIA CONSOLI

Temi trattati:

- Uscire dai limiti autoimposti;
- Formulare obiettivi chiari (SMART);
- La logica paradossale controintuitiva autocorrettiva;
- Lavorare in modo strategico e non tattico;
- Distinguere la tattica dalla strategia;
- Elaborare un piano strategico per la propria vita;
- Imparare a gestire e superare abitudini e schemi preimpostati.



20 MAGGIO 2017 - "LA VENDITA E' UNA SCIENZA"

Trainer: EMANUELE MARIA SACCHI

Temi trattati:

- Sviluppare pensieri e azioni positive e potenzianti;
- Comprendere il tuo interlocutore;
- Affinare la tua capacità comunicativa per renderla persuasiva e originale;
- Le Domande Influenti: come concludere una vendita con 5 quesiti mirati;
- L'Affermazione Autorevole
- Saper utilizzare l'invito all'azione potente;
- Superare le obiezioni e ottimizzare la chiusura della vendita.



#CECHUPIANGEECECHIVENDE

SALES FORCE 2017

#CECHIPIANGEECECHIVENDE

24 GIUGNO 2017 - **"IL CAPITALE UMANO"**

Trainer: GIANLUCA SPADONI

Temi trattati:

- I diversi stili: il Leader Razionale e il Leader Emozionale;
- Il riconoscimento e l'interpretazione dei bisogni dei clienti e dei collaboratori;
- La diminuzione e l'eventuale appianamento dei conflitti interni;
- Il consolidamento delle relazioni;
- Il miglioramento della prestazione e dei risultati, nostri e di chi ci segue;
- L'effetto magnete: come influenzare positivamente chi ci circonda;
- Da gruppo a squadra, da capo accettato a riferimento stimato.



23 SETTEMBRE 2017 - **"L'ARTE DELLA PERSUASIONE"**

Trainer: EMANUELE MARIA SACCHI

Temi trattati:

- Le 23 tecniche di persuasione: le parole magiche;
- Il Marketing intelligente, dei prodotti e di se stessi;
- Come fanno i migliori negoziatori del mondo a farsi dire sì;
- Negoziazione persuasiva: la regola d'oro;
- Posizionarsi su un mercato in continua evoluzione;
- Come accelerare il processo decisionale del tuo cliente;
- Come convincere e ridurre le possibili obiezioni.



28 OTTOBRE 2017 - **"LO SPEECH VINCENTE"**

Trainers: GIANLUCA SPADONI e ALESSANDRO ALCIATO

Temi trattati:

- Creare la migliore presentazione possibile;
- Comunicare con autorevolezza e conquistare la fiducia dei clienti;
- Il linguaggio emozionale, razionale, visivo e verbale insieme, e ottenere grandi risultati;
- La domanda chiave per la chiusura veloce;
- Come mantenere sempre viva l'attenzione attraverso le leve-chiave dello speech;
- Come organizzare il discorso intorno alle decisioni del cliente;
- Aumentare il tasso di conversione attraverso lo speech efficace.



+39 338 4901008

www.evolutionforum.sm

Info@evolutionforum.sm

Evolution Forum

evolutionforum

incontrarsi | ispirarsi | evolversi