



Programma Operativo Fondo Sociale Europeo- Regione Liguria 2014-2020  
ASSE 1 "Occupazione" e ASSE 3 "Istruzione e formazione"

## CATALOGO LINEA DI INTERVENTO A

Decreto del Dirigente n. 1756 del 24/10/2019 e Decreto del Dirigente di Alfa n.765 del 21 maggio 2020



**L'attività sarà svolta nel rispetto di quanto definito dalla normativa nazionale e regionale vigente in materia di contenimento e gestione dell'emergenza epidemiologica da Covid -19**

BANDO-SCHEDA INFORMATIVA DEL CORSO:

INDICARE LA SEZIONE DEL CATALOGO: A1 -

### **Titolo Corso: Tecniche di vendita e comunicazione efficace**

*Il corso si rivolge a OCCUPATI IN IMPRESE*

#### **INFORMAZIONI GENERALI**

<b>ATTESTATO CHE IL CORSO RILASCI</b>	Attestato di frequenza
<b>DESTINATARI</b>	Numero 12 allievi residenti e/o domiciliati in Liguria. Indicare la tipologia di destinatari OCCUPATI IN IMPRESE: - i dipendenti a libro paga; con contratti atipici, a tempo parziale, stagionali; soci lavoratori di cooperativa, soci/associati che partecipano al lavoro aziendale con carattere di abitudine e prevalenza e per tale posizione versano i contributi INPS, collaborazioni coordinate e continuative e a progetto, lavoratori in mobilità, in CIG/CIGS, imprenditori, lavoratori autonomi e liberi professionisti; - dipendenti pubblici con contratto di lavoro a tempo determinato o indeterminato. <b>Tutti i requisiti vanno posseduti alla data di chiusura delle iscrizioni</b>
<b>PARI OPPORTUNITÀ</b>	L'accesso al corso avviene nel rispetto dei principi fissati dal D.Lgs. n. 198/2006 (pari opportunità)
<b>MODALITÀ DI ISCRIZIONE</b>	Il ritiro della domanda di iscrizione potrà avvenire <u>in due modi</u> : <b>1)</b> Potrà essere richiesta via mail scrivendo all'indirizzo: <a href="mailto:segreteria@focusonline.it">segreteria@focusonline.it</a> <b>Sarà necessario indicare</b>

	<p><b>nell'oggetto della mail la seguente dicitura: Corso a catalogo Tecniche Vendita – domanda di iscrizione</b></p> <p>2) Potrà essere ritirata presso la sede dell'Ente Fo.C.U.S. in Via Cantore 16-18 RR nelle giornate di martedì e giovedì dalle ore 9.00 alle ore 13.00</p> <p>Per le informazioni sul corso si potrà contattare:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Il numero 0107965817 nelle giornate di martedì e giovedì dalle ore 9.00 alle ore 13.00,</li> <li>• Il numero di cellulare 3311747620</li> <li>• Inviare una mail all'indirizzo <a href="mailto:segreteria@focusonline.it">segreteria@focusonline.it</a></li> <li>• Consultare il sito <a href="http://www.focusonline.it">www.focusonline.it</a> .</li> </ul> <p>La domanda di iscrizione, deve essere in regola con le vigenti normative sull'imposta di bollo (apporte marca da bollo da € 16,00) e debitamente compilata.</p> <p>1) La consegna della domanda di iscrizione, che dovrà essere debitamente compilata, sottoscritta e completa di marca da bollo da € 16,00 - che dovrà essere annullata apponendo una sigla sulla stessa - e corredata da un documento di identità, potrà avvenire <u>in due modi</u>:</p> <p>2) Potrà essere inviata via mail all'indirizzo: <a href="mailto:segreteria@focusonline.it">segreteria@focusonline.it</a> inviando la scansione o la fotografia della domanda. <b>Sarà necessario indicare nell'oggetto della mail la seguente dicitura: Corso a catalogo Tecniche Vendita – consegna iscrizione</b></p> <p>3) Potrà essere consegnata presso la sede dell'Ente Fo.C.U.S. in Via Cantore 16-18 RR nelle giornate di martedì e giovedì dalle ore 9.00 alle ore 13.00</p> <p>Le iscrizioni saranno aperte a partire dal .....</p>
<b>MODALITÀ DI SVOLGIMENTO DEL PROGETTO FORMATIVO</b>	
<b>DURATA E STRUTTURA DEL CORSO</b>	<p><u>Durata del corso</u>: 24 ore</p> <p><u>Argomenti del corso</u>:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Mod.1: La comunicazione efficace: la comunicazione e i suoi codici verbale non verbale e paraverbale, comunicazione efficace, l'ascolto attivo - 8 ore</li> <li>• Mod.2: Comunicazione aziendale: definizione dei gruppi di lavoro, criticità, il ruolo, il team, allinearsi con la mission aziendale, problem solving 4 ore</li> <li>• Mod.3: Tecniche di vendita: Le capacità del venditore, come trasformare gli insuccessi passati in future opportunità di vendita, Come reagire al meglio alle critiche, La gestione ottimale delle critiche, Come trattare con i clienti "difficili", Le posizioni percettive, Come trasformare lo stress da prezioso nemico a prezioso alleato - 12 ore</li> <li>•</li> </ul> <p><u>Modalità di svolgimento del corso</u>:</p> <p>Il corso verrà svolto in modalità FAD sincrona</p>
<b>ARTICOLAZIONE E FREQUENZA</b>	<p>Articolazione dell'orario del corso: il corso sarà organizzato con due lezioni da 4 ore a settimana per un totale di 6 lezioni</p> <p>Non sono consentite assenze durante la partecipazione al corso</p>
<b>REQUISITI DI ACCESSO ALLA SELEZIONE</b>	

<b>AMMISSIONE AL CORSO</b>	La selezione delle domande avverrà attraverso procedura a sportello (in base all'ordine cronologico di presentazione della domanda.)
<b>COMPETENZE IN INGRESSO</b>	Non sono previste competenze specifiche in ingresso
<b>PROGETTO COFINANZIATO DALL'UNIONE EUROPEA</b> Programma Operativo ASSE 1 "Occupazione" e ASSE 3 "Istruzione e formazione" Regione Liguria FSE 2014 - 2020	