

SPECIALE FORMAZIONE

Ottobre - Dicembre 2023

CONSORZIO FORMAZIONE E LAVORO IN BRIANZA propone i seguenti corsi:

corso	ore totali	data	ore	orario	Prezzo listino	Con sconto Cdo/Fonarcom Cofelb	FAD
AGG.TO RLS	4	16/10/23	4	14.00-18.00	€ 120,00	€ 115,00	
AGG.TO RLS	4	21/11/23	4	14.00-18.00	€ 120,00	€ 115,00	
ANTINCENDIO LIVELLO 2 (ex rischio medio)	8	2/10/23	8	9.00-18.00	€ 180,00	€ 170,00	
AGG.TO ANTINCENDIO LIVELLO 2 (ex rischio medio)	5	9/10/23	5	9.00-14.00	€ 150,00	€ 140,00	
ANTINCENDIO LIVELLO 1 (ex rischio basso)	4	23/10/23	4	9.00-13.00	€ 150,00	€ 140,00	
AGG.TO ANTINCENDIO LIVELLO 1 (ex rischio basso)	2	23/10/23	2	11.00-13.00	€ 120,00	€ 115,00	
AGG.TO PRIMO SOCCORSO TIPOLOGIA A	6	24/10/23	6	9.00-16.00	€ 150,00	€ 140,00	
PRIMO SOCCORSO TIPOLOGIA B-C	12	3/10/23	4	14.00-18.00	€ 180,00	€ 170,00	
		10/10/23	4	14.00-18.00			
		17/10/23	4	14.00-18.00			
AGG.TO PRIMO SOCCORSO TIPOLOGIA B-C	4	14/11/23	4	14.00-18.00	€ 120,00	€ 115,00	
AGG.TO PRIMO SOCCORSO TIPOLOGIA B-C	4	12/12/23	4	14.00-18.00	€ 120,00	€ 115,00	
FORMAZIONE GENERALE	4	18/10/23	4	9.00-13.00	€ 50,00	€ 47,00	€ 50,00
FORMAZIONE GENERALE	4	17/11/23	4	14.00-18.00	€ 50,00	€ 47,00	€ 50,00
FORMAZIONE GENERALE	4	14/12/23	4	14.00-18.00	€ 50,00	€ 47,00	€ 50,00
FORMAZIONE SPECIFICA RISCHIO BASSO	4	18/10/23	4	14.00-18.00	€ 70,00	€ 65,00	€ 50,00
FORMAZIONE SPECIFICA RISCHIO BASSO	4	9/11/23	4	14.00-18.00	€ 70,00	€ 65,00	€ 50,00
FORMAZIONE SPECIFICA RISCHIO BASSO	4	21/12/23	4	14.00-18.00	€ 70,00	€ 65,00	€ 50,00

corso	ore totali	data	ore	orario	Prezzo listino	Con sconto Cdo/Fonarcom Cofelb	FAD
FORMAZIONE SPECIFICA RISCHIO MEDIO	8	8/11/23	4	9.00-13.00	€ 100,00	€ 95,00	
		8/11/23	4	14.00-18.00			
FORMAZIONE SPECIFICA RISCHIO ALTO	12	5/10/23	4	14.00-18.00	€ 130,00	€ 125,00	
		12/10/23	4	14.00-18.00			
		19/10/23	4	14.00-18.00			
FORMAZIONE SPECIFICA RISCHIO ALTO	12	9/11/23	4	14.00-18.00	€ 130,00	€ 125,00	
		15/11/23	8	9.00-18.00			
AGG.TO FORMAZIONE SPECIFICA	6	11/10/23	6	9.00-16.00	€ 100,00	€ 95,00	€ 60,00
AGG.TO FORMAZIONE SPECIFICA	6	25/10/23	6	9.00-16.00	€ 100,00	€ 95,00	€ 60,00
AGG.TO FORMAZIONE SPECIFICA	6	06/11/23	6	9.00-16.00	€ 100,00	€ 95,00	€ 60,00
AGG.TO FORMAZIONE SPECIFICA	6	20/11/23	6	9.00-16.00	€ 100,00	€ 95,00	€ 60,00
AGG.TO FORMAZIONE SPECIFICA	6	18/12/23	6	9.00-16.00	€ 100,00	€ 95,00	€ 60,00
PREPOSTO	8	22/11/23	8	9.00-18.00	€ 150,00	€ 140,00	
AGG.TO PREPOSTO	6	13/12/23	6	09.00-16.00	€ 150,00	€ 140,00	€ 80,00
LAVORI IN QUOTA E DPI DI III CATEGORIA	8	13/11/23	8	9.00-18.00	€ 200,00	€ 190,00	
AGG.TO LAVORI IN QUOTA E DPI DI III CAT	4	13/11/23	4	14.00-18.00	€ 150,00	€ 140,00	
CARRELLISTI	12	20/10/23	8	9.00-18.00	€ 250,00	€ 235,00	
		21/10/23	4	9.00-13.00			
AGG.TO CARRELLISTI	4	20/10/23	4	14.00-18.00	€ 150,00	€ 140,00	
AGG.TO PAV -PES	4	13/10/23	4	14.00-18.00	€ 100,00	€ 95,00	

CORSO STRATEGIE DI VENDITA

OBIETTIVO

Il corso è progettato per coloro che si occupano di proporre servizi di varia natura, prodotti o soluzioni consulenziali integrate. Attraverso l'analisi dei passi fondamentali di una vendita di valore, i partecipanti verranno accompagnati nella scoperta degli strumenti operativi più affermati: da un approccio che renda tangibile il proprio servizio alle tecniche di intervista strutturata; dalla costruzione di un'argomentazione di "vantaggio e valore" che coinvolga un gruppo/target di acquisto, all'uso di strumenti negoziali per sostenere e difendere la propria offerta.

PROGRAMMA DIDATTICO

- 1) La vendita efficace di soluzioni e servizi un principio fondamentale: pensare in termini di valore
- 2) L'approccio: come rendere tangibile una presentazione di un servizio, le azioni da compiere ed errori da evitare
- 3) L'intervista: la costruzione di un'intervista strutturata dall'analisi dei bisogni alla comprensione delle aspettative dei differenti interlocutori; l'analisi di un gruppo di decisione attraverso la Complex Decision Making Unit
- 4) L'Argomentazione: la costruzione di un'argomentazione per "vantaggio e valore", la valorizzazione e monetizzazione della soluzione proposta e i benefici per ogni attore coinvolto nella trattativa
- 5) La Negoziazione: come sostenere e difendere la propria offerta di valore; l'approccio "integrativo" e "collaborativo"
- 6) a Conclusione: gestire i tempi di chiusura attraverso un sapiente uso delle domande; la sintesi finale e la preparazione di un piano d'azione di cross e up selling.

Calendario: 11/12,19/12,17/1,24/1 orario 14-18 Via Zoom - Costo euro 220,00 (scontato 200,00 per Cdo/Fonarcom)

Gli importi dei corsi sono Iva esclusa.

Ulteriore scontistica riservata alle SOLE aziende aderenti al Sistema di Imprese (SDI) di

Cofelb/FONARCOM: nel caso di iscrizione ad un corso di più corsisti della stessa azienda, le quote dal secondo partecipante in poi godranno di un ulteriore sconto del 5%.

Sede: i corsi della sicurezza si svolgono in presenza presso la sede di Cofelb, il corso Tecniche di vendita si svolge in videoconferenza su Zoom.

Corsi in fad: i corsi in Fad si svolgono su una piattaforma accessibile 24 ore su 24, in modalità non sincrona.

Modalità di iscrizione: per formalizzare l'iscrizione ai corsi richiedere la scheda da rendere completa dei dati del partecipante almeno 7 gg prima dell'avvio del corso. Gli iscritti verranno inseriti nell'edizione in base alla data di ricezione della scheda. (I corsi saranno attivati al raggiungimento del numero minimo di iscritti previsto).

Referente segreteria corsi: Familiari Caterina **mail:** corsi@cofelb.it **tel.** 0362/904371

Carate Brianza, 2/10/2023

Il Direttore

