

P | G | A

PF
ProFormazione



LA VENDITA IN NEGOZIO

**L'arte di ispirare
il cliente**

LA COLLABORAZIONE TRA



LE AZIENDE

Nasce per fronteggiare l'incessante richiesta nell'ambito della vendita di maggiori e specifiche competenze, per trasferire l'esperienza e le conoscenze acquisite, in anni di studio e applicazione sul campo, a molteplici figure professionali.

Apporta nelle aziende più prestigiose il valore strategico della consulenza e la passione per la formazione.



LA PARTNERSHIP



L'esperienza ventennale di **ProFormazione** maturata "sul campo" in ambito Retail, unita a quella di **PGA** nella consulenza strategica aziendale e nell'organizzazione e sviluppo delle risorse umane, ci permette l'affiancamento alle Imprese che hanno a cuore il miglioramento ed il benessere dei propri collaboratori e delle proprie organizzazioni.

LA MISSION



- La nostra **MISSION** si riassume nel consolidamento del business aziendale attraverso la formazione dei collaboratori di Aziende di cui sposiamo interamente Filosofia e Vision.
- Riconoscendo nella **formazione** un'opportunità di crescita, desideriamo sviluppare il **talento delle persone** fornendo altresì consulenza e assistenza commerciale *in loco*, nella quale vediamo uno strumento per individuare e raggiungere gli obiettivi aziendali al fine di accrescere il fatturato del Brand.

IL METODO



- La nostra metodologia è centrata sulla persona e il modello di apprendimento è basato sull'esperienza.
- Attraverso esercitazioni pratiche, test, autodiagnosi e video si ha l'obiettivo di coinvolgere a livello emotivo e cognitivo i partecipanti al corso con successive riflessioni sulle azioni svolte (**debriefing**) al fine di giungere a punti di apprendimento (**learning point**) utilizzabili in ambito lavorativo.

Predisponiamo
visite commerciali in
loco al fine di analizzare
le criticità e di superarle
con azioni mirate,
individuando obiettivi
ambiziosi e metodi per
poterli raggiungere

Stabiliamo
un legame tra
l'aula (in presenza
o virtuale) e
l'Azienda

Agiamo sul
saper fare e sul
saper essere più
che sul sapere
in sè

Creiamo
relazioni
spontanee
utilizzando uno stile
aperto, flessibile
e sicuro

I NOSTRI PUNTI DI FORZA

ESPERIENZA SUL CAMPO

- VENDITA
- VISUAL
MERCHANDISING
- TEAMWORK
- TIME MANAGEMENT

FORMAZIONE

- INDIVIDUALE E DI
SQUADRA
- IN AULA E ON LINE
- PERSONALIZZATA
- MIRATA AL
RAGGIUNGIMENTO
DI OBIETTIVI
AMBIZIOSI

MONITORAGGIO

- ATTRAVERSO
ANALISI DEI KPI
- ATTRAVERSO
COLLOQUI MIRATI
- ATTRAVERSO
AFFIANCAMENTI
PERSONALIZZATI
- ANALISI INIZIALE
E TEST DI
VALUTAZIONE
FINALE

PROGRAMMA DEL CORSO

« A DIFFERENZA DEL PENSIERO COMUNE, PER NOI LA MATEMATICA È UN'OPINIONE, PERCHÉ È METODO, GRAZIE AL QUALE 1+1 PUÒ FARE 2, SENZA IL QUALE PUÒ FARE 0, UNITO AL TALENTO (INNATO O ISPIRATO) PUÒ FARE 4»

LE 9 FASI DI VENDITA

- COSA SIGNIFICA ISPIRARE?
- LE PRIME 7 FASI DI VENDITA

MODULO 1

LE 9 FASI DI VENDITA

- LA GESTIONE DELL'OBIEZIONE E DEL RECLAMO
- QUALITÀ DI UN BUON VENDITORE
- IL CONGEDO

MODULO 2

MODULO 3

FATTORI CRITICI DI SUCCESSO

- COSA SONO E PERCHÉ SONO NECESSARI
- I PIÙ IMPORTANTI KPI NEL MONDO RETAIL
- COME MIGLIORARLI



MODULO 4

IL VENDITORE ALLO SPECCHIO

- LA STORIA DEL VISUAL MERCHANDISING
- I FATTORI CRITICI DI SUCCESSO DEL VISUAL
- I KPI DEL VISUAL