



**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:**

# **Innovare la vendita, riducendo gli sprechi. Cosa insegna il metodo Lean Startup nella vendita B2B**

*Il corso si rivolge a DIPENDENTI DI IMPRESE*

### **INFORMAZIONI GENERALI**

<b>ATTESTATO CHE IL CORSO RILASCIATA</b>	Attestato di frequenza
<b>DESTINATARI</b>	<p>Numero 12 residenti e/o domiciliati in Liguria.</p> <p>Dipendenti pubblici con contratto di lavoro a tempo determinato o indeterminato</p> <p>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</p> <p><b>Tutti i requisiti vanno posseduti alla data di chiusura delle iscrizioni</b></p>

<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>	<p>Per avere informazioni sul corso rivolgersi a:  <b>RINA ACADEMY SRL</b>  Via Ravasco 10 cap 16128 Genova  Tel. 010/5767811  E-mail: <a href="mailto:business.school@rina.it">business.school@rina.it</a></p> <p>orario apertura: dal lunedì al giovedì dalle ore 9.00 alle ore 16,00 – venerdì dalle ore 9.00 alle ore 13.00. E' consigliato contatto telefonico o invio mail preventivo per fissare un appuntamento per la scheda informativa e per il ritiro e la consegna della scheda di iscrizione in regola con le vigenti normative sull'imposta di bollo (apporre marca da bollo da € 16,00), debitamente compilata.</p> <p>La documentazione di cui sopra sarà disponibile anche sul sito ufficiale di Rina Academy: <a href="http://www.rina.academy.it">www.rina.academy.it</a></p>
<b>MODALITÀ DI SVOLGIMENTO DEL PROGETTO FORMATIVO</b>	
<b>DURATA E STRUTTURA DEL CORSO</b>	<p><b>DURATA CORSO:</b> 24 ORE</p> <p><b>ARGOMENTI:</b></p> <p>Laboratorio: avvio dei lavori (2 ore)</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>– L'aula si presenta e si confronta: che bisogni di vendita nella propria azienda e come vengono determinati</li> <li>– Somministrazione questionario di ingresso "Che venditore sei?", feedback e commento</li> </ul> <p>Le definizioni e le basi della metodologia Lean Startup (4 ore)</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>– Minimum viable product</li> <li>– Continuous deployment</li> <li>– Split o A/B test</li> <li>– Actionable metric</li> <li>– Pivot</li> </ul> <p>Start-up e imprese consolidate (2 ore)</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>– Cosa sono le startup e come ragionano</li> <li>– Soluzioni di startup utili alle imprese consolidate</li> <li>– Influenza reciproca e open innovation</li> <li>– Casi studio italiani ed europei</li> </ul> <p>La vendita complessa: tecniche e strumenti per i professionisti (6 ore)</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>– Identificare gli interlocutori giusti e i circuiti: la matrice decisionale</li> <li>– Il Process Communication Model: cosa ci insegna</li> <li>– Come gestire la relazione con il cliente dopo la prima vendita</li> </ul>

	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Le 4 strategie di vendita</li> <li>- Tecniche di negoziazione</li> <li>- Trattamento delle obiezioni</li> </ul> <p>Laboratorio: esercizio di negoziazione in piccoli gruppi (2 ore)</p> <p>Usare il metodo Lean Startup per la vendita B2B, regole e tecniche per il rapporto con le imprese più grandi (4 ore)</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Il ciclo di vendita e l'interazione con il ciclo di sviluppo della propria (micro) impresa.</li> <li>- Tecniche pratiche, come entrare in empatia con i clienti.</li> <li>- Intervista al cliente, dalla ricerca della necessità al punto vendita.</li> </ul> <p>Laboratorio: Elevator Pitch con preparazione, presentazione in aula, giudizio dell'aula (3 ore)</p> <p>Questionario di valutazione, feedback e commento (1 ora)</p> <p>La modalità formativa sarà quella dell' Aula virtuale sincrona, con utilizzo di piattaforma messa a disposizione dell'Ente di formazione. È tuttavia possibile, qualora le condizioni sanitarie lo consentano, allestire una formazione in presenza, presso la sede accreditata dell'Ente, sita in Via Ravasco 10 cap 16128 Genova.</p>
<b>ARTICOLAZIONE E FREQUENZA</b>	<p>La calendarizzazione del corso verterà su 4 ore giornaliere, mattino e/o pomeriggio con orario 09:00-13:00 e/o 14:00-18:00</p> <p>NON SONO AMMESSE ASSENZE</p>
<b>REQUISITI DI ACCESSO ALLA SELEZIONE</b>	
<b>AMMISSIONE AL CORSO</b>	<p>La selezione delle domande avverrà attraverso procedura a sportello (in base all'ordine cronologico di presentazione della domanda.)</p>
<b>COMPETENZE IN INGRESSO</b>	<p>Non sono richieste competenze in ingresso, ma il corso è particolarmente adatto a corsisti con esperienza nei settori vendite, marketing, business development oppure che abbiamo in previsione di sviluppare competenze in tali settori.</p>
<p><b>PROGETTO COFINANZIATO DALL'UNIONE EUROPEA</b>  <b>Programma Operativo ASSE 1 "Occupazione" e ASSE 3 "Istruzione e formazione"</b>  <b>Regione Liguria FSE 2014 - 2020</b></p>	