



**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:A2

Titolo Corso:

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

Il corso si rivolge a DIPENDENTI DI MICRO IMPRESE

INFORMAZIONI GENERALI

ATTESTATO CHE IL CORSO RILASCIATA	Attestato di frequenza
DESTINATARI	<p>Numero 12 residenti e/o domiciliati in Liguria occupati addetti alle micro imprese*, residenti e/o domiciliati in Liguria :</p> <ul style="list-style-type: none"> - Dipendenti pubblici con contratto di lavoro a tempo determinato o indeterminato - 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 abitualità 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>Tutti i requisiti vanno posseduti alla data di chiusura delle iscrizioni</p>

	<p><i>* impresa che occupa meno di 10 persone e realizza un fatturato annuo o un totale di bilancio annuo non superiori a € 2.000.000,00</i></p> <p>Tutti i requisiti vanno posseduti alla data di chiusura delle iscrizioni</p>
PARI OPPORTUNITÀ	L'accesso al corso avviene nel rispetto dei principi fissati dal D.Lgs. n. 198/2006 (pari opportunità)
MODALITÀ DI ISCRIZIONE	<p>Per avere informazioni sul corso rivolgersi a: RINA ACADEMY SRL Via Ravasco 10 cap 16128 Genova Tel. 010/5767811 E-mail: business.school@rina.it</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: www.rina.academy.it</p>
MODALITÀ DI SVOLGIMENTO DEL PROGETTO FORMATIVO	
DURATA E STRUTTURA DEL CORSO	<p>DURATA CORSO: 24 ORE</p> <p>ARGOMENTI:</p> <p>Laboratorio: avvio dei lavori (2 ore)</p> <ul style="list-style-type: none"> □ L'aula si presenta e si confronta: che bisogni di vendita nella propria azienda e come vengono determinati □ Somministrazione test di ingresso "Che venditore sei?", feedback e commento <p>Le definizioni e le basi della metodologia Lean Startup (4 ore)</p> <ul style="list-style-type: none"> □ Minimum viable product □ Continuous deployment □ Split o A/B test □ Actionable metric □ Pivot <p>Start-up e Microimprese (2 ore)</p> <ul style="list-style-type: none"> □ Differenze e analogie fra i modelli □ Soluzioni di startup utili alle microimprese □ Casi studio italiani ed europei <p>La vendita complessa: tecniche e strumenti per i professionisti (6 ore)</p> <ul style="list-style-type: none"> □ Identificare gli interlocutori giusti e i circuiti: la matrice decisionale □ Il Process Communication Model: cosa ci insegna □ Come gestire la relazione con il cliente dopo la prima vendita

	<ul style="list-style-type: none"> ▫ Le 4 strategie di vendita ▫ Tecniche di negoziazione ▫ Trattamento delle obiezioni <p>Laboratorio: esercizio di negoziazione in piccoli gruppi (2 ore) 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"> ▫ Il ciclo di vendita e l'interazione con il ciclo di sviluppo della propria (micro) impresa. ▫ Tecniche pratiche, come entrare in empatia con i clienti. ▫ Intervista al cliente, dalla ricerca della necessità al punto vendita. <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>
ARTICOLAZIONE E FREQUENZA	<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>
REQUISITI DI ACCESSO ALLA SELEZIONE	
AMMISSIONE AL CORSO	<p>La selezione delle domande avverrà attraverso procedura a sportello (in base all'ordine cronologico di presentazione della domanda.)</p>
COMPETENZE IN INGRESSO	<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>PROGETTO COFINANZIATO DALL'UNIONE EUROPEA Programma Operativo ASSE 1 "Occupazione" e ASSE 3 "Istruzione e formazione" Regione Liguria FSE 2014 - 2020</p>	