



Niuko Innovation & Knowledge Srl

promuove un corso di formazione **gratuito per occupati**:

## Sales manager on stage: sul palco come con il cliente - Ed.3

Codice Progetto	Titolo	Termine delle Selezioni
1495-0001-1243-2021	L3 – Skills up: nuove sfide per talenti maturi	16 Novembre 2022

DGR n. 1243 del 14/09/2021 DI MANO IN MANO – Interventi di Age and Diversity Management per le persone e le organizzazioni

### Descrizione del Corso

L'intervento propone un percorso di formazione esperienziale all'interno del quale i partecipanti verranno coinvolti in esercizi, simulazioni e improvvisazioni, al fine di gestire in maniera più efficace le varie fasi del processo di vendita, apprendere stili diversi di comunicazione, affinare la capacità di gestire le obiezioni del cliente e dello stress, sviluppare flessibilità.

Sarà utilizzata la metodologia del "Teatro d'impresa", uno strumento di formazione innovativo che offre ai partecipanti la possibilità di riflettere sui propri comportamenti in una forma leggera ma nello stesso tempo di grande impatto.

### Programma

- Esercizi per sviluppare: Empatia, Ascolto Attivo, comprensione del Linguaggio Non Verbale, la Presenza, l'Energia
- Improvvisazioni teatrali con la guida dei FormAttori per mettersi nei panni di Clienti diversi per adattare e trasformare il proprio stile di Vendita
- Tecniche di improvvisazione per sviluppare la Flessibilità e la capacità di gestire gli Imprevisti e le Obiezioni del cliente
- Esercizi d'Improvvisazione per entrare in sintonia con il cliente, per sviluppare padronanza di sé, per gestire lo stress e canalizzare le emozioni in maniera positiva
- Simulazioni di situazioni critiche di vendita.

**Durata e periodo di svolgimento:** 16 ore – Novembre/Dicembre 2022.

### Sedi di svolgimento delle attività

L'attività verrà condotta in sedi appropriate rispetto al contenuto dell'intervento ed individuate anche sulla base della provenienza degli iscritti. Gli ambienti in cui si svolgeranno le attività sono stati predisposti secondo le normative vigenti in materia di distanziamento sociale per la prevenzione della diffusione della pandemia Covid-19.

### Destinatari e requisiti di ammissione

L'intervento è rivolto a 6 destinatari:

- **lavoratori/lavoratrici occupati** che devono partecipare **fuori dal proprio orario di lavoro**
  - titolari d'impresa, coadiuvanti d'impresa, liberi professionisti, lavoratori autonomi operanti sul territorio regionale.
- Per la seconda categoria di destinatari la loro partecipazione è ammessa in percorsi dedicati a tematiche diverse rispetto al loro settore di appartenenza.

Nella selezione **sarà data priorità ai lavoratori over 54.**

**Non sono ammissibili come destinatari** coloro i quali abbiano un rapporto di lavoro con:

- soggetti riferibili ai settori della sanità e socio-assistenziale;
- organismi di formazione, accreditati o non;
- soggetti pubblici o privati quali Comuni, enti pubblici, associazioni economiche di interesse pubblico, associazioni datoriali e di categoria.



### **Finanziamento**

La partecipazione è completamente **gratuita** perché finanziata dal Fondo Sviluppo e Coesione in continuità con Programma Operativo Regionale Fondo Sociale Europeo 2014-2020 e si colloca nell'area tematica "9 - Lavoro e occupabilità" che mira a sostenere e sviluppare l'occupazione favorendo l'adattabilità ai cambiamenti nel mondo del lavoro.

### **Modalità di partecipazione**

Per partecipare alle selezioni le persone interessate in possesso dei requisiti di ammissione **entro le ore 10.00 del 16 Novembre 2022 dovranno:**

- compilare la domanda di pre adesione on line presente al link: <https://www.niuko.it/opportunita-di-finanziamento-avviate/dgr-n-1243-del-14-09-2021-L3-skills-up-nuove-sfide-per-talenti-maturi/>
- inviare via mail a [loredana.iurato@niuko.it](mailto:loredana.iurato@niuko.it) indicando nell'oggetto "Candidatura 1495-0001-1243-2021" – Intervento Sales manager on stage: sul palco come con il cliente - Ed. 3 i seguenti documenti:
- autodichiarazione sullo stato occupazionale
- fotocopia fronte retro di un documento di identità e del codice fiscale.

### **Modalità di selezione**

L'ammissione avverrà limitatamente ai posti disponibili, in base ad una graduatoria determinata da un'apposita commissione il cui giudizio è insindacabile.

La commissione verificherà i parametri di ammissibilità e saranno considerati prioritari:

- ordine di arrivo delle domande
- la motivazione a partecipare al percorso
- garantire la frequenza al percorso.

I risultati delle selezioni verranno comunicati ai candidati tramite telefono o in via elettronica ai recapiti e mail da loro forniti.

Qualora non venga raggiunto il numero minimo di partecipanti, Niuko Innovation & Knowledge Srl si riserva di non attivare l'intervento.

Per informazioni: [loredana.iurato@niuko.it](mailto:loredana.iurato@niuko.it)

Per informazioni: Niuko Innovation & Knowledge Srl – Piazza Pontelandolfo, 27 - 36100 Vicenza (VI)  
Tel. 0444 1757700 - [www.niuko.it](http://www.niuko.it)