



N.I. 35/2016
Formazione Finanziata Fondi Interprofessionali
Avviso attività formativa finanziata



Fondata nel 1945

“Associazione Nazionale”

Aziende Produttrici,
 Importatrici
 e Distributrici di prodotti e servizi dell'I.C.T.



COSTRUTTORI METROLOGIA LABORATORI

comelab@comufficio.it

Promuove e collabora all'organizzazione di



Aderente a



CONFCOMMERCIO
 IMPRESE PER L'ITALIA

Confederazione Generale Italiana delle Imprese, delle Attività Professionali e del Lavoro Autonomo

Premio e-Proc



Via Sangro, 13/A – 20132
 Milano
 telefono 02 28381307
 telefax 02 2841032
 E-Mail:
 segreteria@comufficio.it
 www.comufficio.it
 Codice Fiscale 01796460150
 Partita IVA 09556140151

Agli Associati Comufficio
Loro Sedi

Milano, 22 aprile 2016

Oggetto: Vendere in tempi difficili.

Nei numerosi incontri con le Aziende che Comufficio organizza mi sono spesso trovato a discutere con gli imprenditori sulla attuale congiuntura economica e sulle prospettive che da questa derivano. Risulta abbastanza spontaneo rivolgere le seguenti domande: ti è mai capitato ti sentirti insoddisfatto di come vanno le vendite, di chiederti cosa puoi fare di diverso per migliorare il tuo business?

Dalle variegate e a volte colorite risposte nasce l'idea di fornire, attraverso un percorso formativo, degli strumenti mentali per tornare ad essere protagonisti delle proprie scelte evitando di subire la contingenza. Saper vendere non è mai stato facile, richiede capacità di relazione, cordialità e conoscenze tecniche, ma oggi è ancora più difficile: gli obiettivi sono più sfidanti, la concorrenza è più agguerrita, ci sono meno soldi.

Nel corso **Vendere in tempi difficili** per prima cosa lavoreremo sui nostri atteggiamenti mentali, sui meccanismi automatici che finora ci hanno guidato. Impareremo a riconoscerli, a resettarli e a renderli più efficaci.

Guardando le cose in modo diverso si può imparare a trasformare i momenti critici in opportunità senza perdere la speranza.

Diventa importante allora saper sviluppare la pazienza, la perseveranza, la determinazione, in una parola, bisogna essere resilienti.

Nello stesso tempo, bisogna imparare ad essere ottimisti, a saper leggere la realtà in un'ottica di possibilità e di costruzione; a saper immaginare un futuro di successi, a vedere alternative e opportunità sconosciute; a essere coraggiosi e superare i limiti che molto spesso ci siamo auto imposti.

Non è vero che resilienti, coraggiosi e ottimisti si nasce, se venite al corso potete anche imparare ad esserlo. Per approfondimenti è possibile utilizzare il link:

<http://www.lucianazanon.it/vendere-tempi-difficil/>

Erogazione:

Formazione in aula, presso Comufficio Via Sangro, 13/A Milano, suddivisa in due incontri di 8 ore ciascuno (totale 16 ore). Il corso sarà attivato al raggiungimento di 10 partecipanti.

Le iscrizioni si chiudono 5 giorni lavorativi prima dell'inizio del corso.

La partecipazione è riservata alle Imprese Associate.

Date: Lun. 23 maggio, ore 9-13 e 14-18 e Mar. 24 maggio, ore 9-13 e 14-18

Costi: 200,00 € + IVA a partecipante; Sconto del 50% per Aziende aderenti al progetto di formazione finanziata di Comufficio tramite il fondo FonARCom.

Gli interessati devono restituire compilato il modulo di iscrizione, saranno ricontattati per i dettagli.

Distinti saluti.

Giacomo Siemmi

Ragione Sociale

Località Telefono/.....

Referente E-mail

Data Timbro e firma