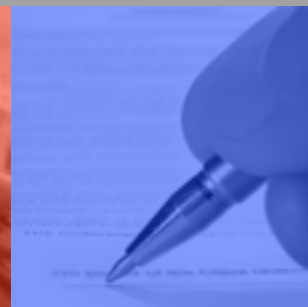
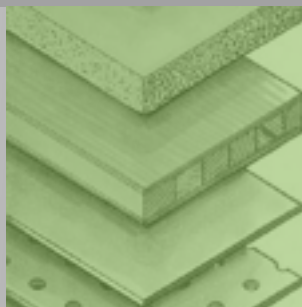


# ANSCO

## MASTER IN VENDITA E CONSULENZA D'ARREDO





---

# INDICE

---

 **Mission e Docenti**

 **Obiettivi e Didattica**

 **Partecipanti**

 **Contenuti**

*L'evoluzione del mercato*

*Le capacità relazionali del venditore*

*Il venditore versatile*

*Le competenze tecniche del venditore*

*La progettazione d'arredo*

*La comunicazione persuasiva*

*Le capacità negoziali del venditore*

*Come gestire i clienti difficili*

*Le tecniche conclusive*

 **Attestazione e Dati Organizzativi**

## Mission e Docenti

*“Se un uomo ha fame non dargli un pesce, ma insegnagli a pescare”*

*Studio ANSCO è un'organizzazione di professionisti della consulenza e della formazione in ambito commerciale.*

*Nato nel 1981 grazie alla volontà di Sergio Scognamiglio, Studio ANSCO si presenta come una società di consulenza che interviene con progetti integrati di marketing e strategie per la gestione del cambiamento.*

*La metodologia operativa che da anni contraddistingue il lavoro di Studio ANSCO è fondata sul lavoro di gruppo, inteso come strumento capace di garantire l'integrazione di tutte le competenze sia in fase di approccio alle differenti problematiche (analisi), sia durante il successivo momento delle soluzioni (implementazione).*

*Studio ANSCO, inoltre, si distingue grazie alla sua concretezza e massima operatività, caratteristiche essenziali per un lavoro efficace e vantaggioso per il cliente.*

*Durante i corsi di formazione non vengono solamente definiti i principi base delle teorie più innovative, ma viene sempre considerata l'ottica di chi poi potrà usufruire praticamente dei concetti appresi, grazie all'utilizzo coinvolgente di esercitazioni pratiche e di un continuo dialogo con i partecipanti.*

*Questa impostazione volta al dialogo e alla concretezza ha reso nel tempo Studio ANSCO leader nel settore arredo.*

*Esperto di psicologia e tecnica di vendita, Fabio Scognamiglio collabora con le più importanti aziende produttive del settore in qualità di consulente di strategia aziendale e di formatore delle risorse umane addette alla vendita e al contatto con il pubblico.*



**Dott. Fabio Scognamiglio**

*Le competenze di Alvisè Scognamiglio, acquisite attraverso il quotidiano confronto con i migliori Punti Vendita di arredamento spaziano dalle tecniche relazionali alle più evolute tecniche comunicative. Esperto nella delicata area della versatilità nella vendita.*



**Dott. Alvisè Scognamiglio**

*Grazie alla lunga esperienza in ambito distributivo, Stefano Galimberti è l'esperto di materiali, design, composizione e praticità nell'arredamento. L'ambito operativo spazia inoltre nella progettazione più evoluta e nelle tecniche grafiche rapide e funzionali alla vendita.*



**Sig. Stefano Galimberti**

*L'esperienza di Roberto Guiotto spazia dall'ambito tecnico inerente i materiali di arredo e la progettazione estetico-funzionale all'interpretazione di vendita delle più evolute tecniche di persuasione.*



**Dott. Roberto Guiotto**

# *Obiettivi e Didattica*



## Obiettivi

*Il Master in Vendita e Consulenza d'Arredo ha come obiettivo fondamentale la creazione e lo sviluppo di venditori specializzati nel settore dell'arredamento.*

*La formazione riguarda le componenti fondamentali della vendita, dalla conoscenza dei materiali alla progettazione degli spazi, dal processo comunicativo alla base della persuasione, alle tecniche negoziali più evolute.*

*I partecipanti al Master in Vendita e Consulenza d'Arredo seguono un percorso formativo atto allo sviluppo di una competenza e consapevolezza completa, di modo che sin dalla fine del master questi siano preparati ad affrontare e gestire i clienti in modo efficace, anche i più difficili.*

*Viene inoltre accresciuta la capacità di stare all'interno di un team di venditori in modo armonico e di seguire le direttive del management nell'ottica di un miglioramento della politica commerciale aziendale (prezzi e marginalità).*

## Didattica

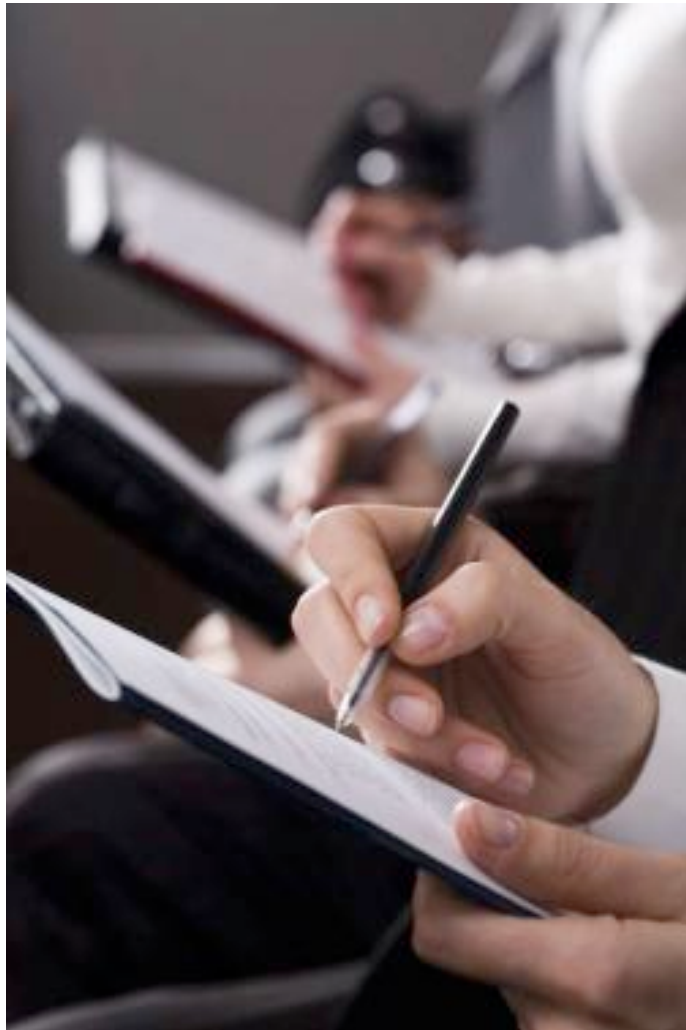
*La metodologia proposta dal Master in Vendita e Consulenza d'Arredo si sviluppa attraverso differenti modalità di insegnamento/apprendimento.*

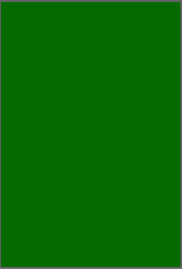
*LEZIONE FRONTALE: Il classico metodo di insegnamento rivoluzionato attraverso l'utilizzo di tecnologia e ampio confronto. La fase di ampliamento delle conoscenze si fonda sull'accrescimento formativo del singolo, accrescendo le sue stesse capacità (tecniche, relazionali e comunicative) grazie al più coinvolgente e formativo dialogo.*

*ESERCITAZIONE INDIVIDUALE E DI GRUPPO: L'esercitazione porta ad una maggiore consapevolezza dell'individuo attraverso il "learning by doing", che propone l'arricchimento delle conoscenze in modo ancor più coinvolgente.*

*ROLE PLAYING: Affrontare situazioni realistiche in laboratorio permette di sbagliare senza rischi in modo da comprendere meglio dove modificare il proprio comportamento nella vendita.*

# *Partecipanti*





## A chi è rivolto

*Il Master in Vendita e Consulenza d'Arredo è rivolto a tutte le persone che hanno interesse a crescere e migliorare le proprie competenze e performance di vendita.*

*Il Master porta grandi miglioramenti nelle capacità delle persone già competenti e pone le basi per un più rapido ed efficace inserimento completo dei venditori alle prime armi.*

## Composizione dell'aula

*Il numero dei partecipanti è limitato a 12 unità in modo da favorire al massimo il dialogo con i docenti ed essere costantemente coinvolti nelle attività didattiche.*

## Time table delle giornate formative

9:00 - 11:00	Sessione formativa
11:00 - 11:15	Coffee break
11:15 - 12:00	Sessione formativa
12:45 - 14:00	Pausa pranzo
14:00 - 15:30	Sessione formativa
15:30 - 15:45	Coffee break
15:45 - 17:00	Sessione formativa

# *Contenuti*



## L'evoluzione del mercato

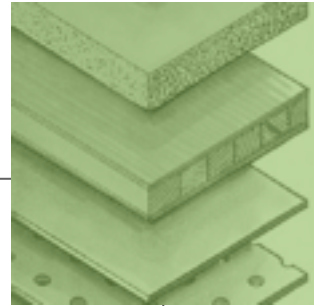
*Approfondito cappello introduttivo sul mercato dell'arredamento con particolare riferimento al comportamento d'acquisto del consumatore ed all'evoluzione dei canali distributivi.*

*Viene evidenziata e dimostrata l'importanza del fattore umano nelle politiche di fidelizzazione della clientela, divenute oggi indispensabili per la "buona salute" dell'intera struttura di vendita. Verrà quindi definita la figura del venditore consulente.*



## Le capacità relazionali del venditore

*La capacità del venditore consulente si dimostra attraverso la completa padronanza di diverse competenze specifiche, competenze che vengono analizzate dettagliatamente e proposte con grande interattività ai partecipanti. Profondo conoscitore del prodotto e del progetto, il venditore consulente deve altresì sviluppare le competenze atte a migliorare le relazioni interpersonali. In questo modulo vengono quindi analizzate le migliori tecniche di accoglienza, primo fondamentale anello per arrivare alla vendita.*



## *Il venditore versatile*

*Una delle capacità più importanti per il venditore consulente è l'adattamento alle differenti necessità e ai differenti comportamenti dei diversi clienti.*

*Lo studio della versatilità consente di sviluppare un metodo di analisi razionale per permettere al venditore consulente la determinazione dei migliori comportamenti da utilizzare nelle diverse situazioni di vendita.*



## *La comunicazione persuasiva*

*Il venditore consulente deve assumere la consapevolezza di avere e, quindi, utilizzare il potere di influenzare la comunicazione interpersonale attraverso determinate caratteristiche che gli permettono di essere maggiormente persuasivo nei confronti del cliente.*

*In questo modulo formativo ampio spazio viene dedicato all'affinamento delle capacità comunicative del venditore consulente, anche grazie all'ausilio di coinvolgenti esercitazioni pratiche individuali e di gruppo.*

## Le capacità negoziali del venditore

*Il venditore consulente, per essere davvero efficace, deve necessariamente saper catturare l'interesse del cliente attraverso le giuste argomentazioni di vendita, riuscendo anche a coinvolgerlo nella dimostrazione del prodotto.*

*In questa sessione formativa si analizzano le corrette metodologie di costruzione di un piano di argomentazione di vendita mirato per ciascun cliente. In altri termini vedremo come trasformare le conoscenze tecniche del venditore consulente in efficaci argomentazioni di vendita.*



## Come gestire i clienti difficili

*L'acquisto di un nuovo arredamento costituisce uno degli investimenti più importanti per un nucleo familiare, quindi fonte di tensioni e di incertezze.*

*Per questo motivo i clienti in questo settore sono particolarmente difficili da affrontare, soprattutto nelle ultime fasi della vendita, quelle in cui più facilmente emergono le obiezioni degli acquirenti.*

*L'abile venditore sa superare queste obiezioni in modo brillante grazie ad una conoscenza avanzata delle risposte e delle contro-argomentazioni migliori.*

## Le tecniche di conclusione

*Concludere positivamente una vendita di prodotti di arredamento è un'operazione particolarmente delicata. Nonostante tutti gli sforzi profusi dal venditore consulente, talvolta i clienti necessitano di un ulteriore aiuto per poter prendere la decisione finale. Spesso, anche se tutti gli argomenti sono concordati, è lo stesso venditore a porsi delle limitazioni in questa fase della vendita per paura, timidezza o forse inesperienza. E' necessario invece assumere un atteggiamento convincente, superando i propri timori, grazie all'ausilio di tecniche semplici ed efficaci.*

# *Attestazione e Dati Organizzativi*



## Attestato

*Il Master in Vendita e Consulenza d'Arredo prevede il rilascio dell'attestato di partecipazione personalizzato che sarà consegnato a tutti i partecipanti alla fine delle attività didattiche.*

## Date, prezzo e location

*Le date e il prezzo sono riportati nel sito Internet [www.studioansco.it](http://www.studioansco.it) alla sessione "calendario dei corsi".*

*I corsi saranno tenuti presso la sede Studio ANSCO di Lissone (MB) - P.zza La Pira,4*

## Modalità di iscrizione

*Per iscriversi al Master in Vendita e Consulenza d'Arredo è necessario: Collegarsi al sito Internet: [www.studioansco.it](http://www.studioansco.it) alla sezione "calendario dei corsi" e seguire on-line le istruzioni riportate.*

*Per qualsiasi informazione contattare Studio ANSCO al numero +39 039 24 50 121.*

## Ospitalità

### **Hotel Ascot \*\*\***

Via Colzani, 10  
Lissone MI  
Tel.: +39 - 0392781260  
[www.motelascot.com](http://www.motelascot.com)

### **Hotel Re\*\*\***

Via Nuova Valassina, 110  
Lissone MI  
Tel.: +39 - 039271181  
[www.hotelre.it](http://www.hotelre.it)

### **The Regency Hotel\*\*\*\***

Viale Valassina, 230  
Lissone MI  
Tel. +39 - 0392785329  
[www.hotelregency.it](http://www.hotelregency.it)

### **B&B Hotel Monza \*\*\***

Via Lario 19 - Monza MB  
Tel. +39 - 039325825  
<http://www.hotelbb.it/it/hotel-monza/hotel>