

Progetto **TERZO TEMPO**



Progetto Terzo Tempo

Agenda 17.10.2023





ROBERTO ZECCHINO





MATTEO MARANI





CRISTIANO PECHY DE PECHUIJFALU



ManpowerGroup™



LABLAW
STUDIO LEGALE
ROTUNDI & PARTNER



BOSCH



PIETRO SPEZIALE

LABLAW
STUDIO LEGALE
ROTONDI & PARTNERS



ANTONELLA ROSA





OBIETTIVO DEL PROGETTO?

Formare i calciatori dei Club di Lega Pro su **competenze tecniche e trasversali** che ne facilitino il passaggio dalla carriera sportiva a quella aziendale con un percorso a loro dedicato che miri ad una crescita, professionale e personale.



1
**Percorso
Formativo**
Tecnico delle
Vendite



**17 Ottobre
2023**
Inizio Ufficiale del
Progetto



30H
Di formazione per un
tot. di 5 mesi



20 Lezioni
Nelle sedi dei club ma
anche fruibili in
modalità Online



90 minuti
A lezione





QUALE FIGURA PROFESSIONALE?

Tecnico delle Vendite

Contenuti della formazione:

- Lead Generation;
- Qualificazione dei prospect;
- Vendite e Strategie di Marketing;
- Analisi della Concorrenza;
- Comunicazione & Public Speaking;
- Negoziazione;
- Dare e Ricevere Feedback;
- Preparazione dell'Account Plan;
- Problem Solving;
- Personal Branding e Creazione del CV

CALENDARIO E PROGRAMMAZIONE

	DATA	ORARIO	ARGOMENTO DELLA LEZIONE	LINK DI CONNESSIONE
Lezione 1	17/10/2023	11:00	Presentazione del corso, Funzioni aziendali e funzione commerciale	Fai clic qui per partecipare alla riunione
Lezione 2	31/10/2023	11:00	Task, People, Self	Fai clic qui per partecipare alla riunione
Lezione 3	08/11/2023	11:00	Processo ideale di vendita	Fai clic qui per partecipare alla riunione
Lezione 4	15/11/2023	11:00	Account Plan	Fai clic qui per partecipare alla riunione
Lezione 5	23/11/2023	11:00	Processo di comunicazione	Fai clic qui per partecipare alla riunione
Lezione 6	28/11/2023	11:00	Criteri di Qualificazione della trattativa	Fai clic qui per partecipare alla riunione
Lezione 7	12/12/2023	11:00	Profilo dei Clienti ideali e Centro Decisionale	Fai clic qui per partecipare alla riunione
Lezione 8	19/12/2023	11:00	La proposta di valore	Fai clic qui per partecipare alla riunione
Lezione 9	09/01/2024	11:00	Emozioni e sentimenti	Fai clic qui per partecipare alla riunione
Lezione 10	16/01/2024	11:00	Emozioni e Sentimenti 2	Fai clic qui per partecipare alla riunione
Lezione 11	23/01/2024	11:00	Ascolto Attivo e Feedback	Fai clic qui per partecipare alla riunione
Lezione 12	30/01/2024	11:00	L'arte di domandare	Fai clic qui per partecipare alla riunione
Lezione 13	06/02/2024	11:00	Contesto Negoziale	Fai clic qui per partecipare alla riunione
Lezione 14	da definire	11:00	Price is a Story (telling)	
Lezione 15	20/02/2024	11:00	Centralità del Cliente	
Lezione 16	27/02/2024	11:00	Gestione delle obiezioni	
Lezione 17	da definire	11:00	da definire	
Lezione 18	da definire	11:00	da definire	
Lezione 19	da definire	11:00	Creazione del CV	
Lezione 20	da definire	11:00	Come sostenere un Colloquio di successo	



ALVARO GAFARO

