



le PALESTRE di BUSINESS DEVELOPMENT



**Allena le tue competenze commerciali
Traccia la strada verso il futuro**

6 WORKSHOP
da 1 GIORNO

tacoma 
Ready. Steady. Grow.

- Perché condividiamo con TACOMA la Mission a sostegno della crescita delle **PMI/aziende familiari** del territorio;
- In un anno straordinario che determina staticità degli organici riteniamo fondamentale potenziare le **competenze commerciali** delle aziende, vero motore di ogni organizzazione;
- **Vendere** significa saper ascoltare (il mercato) e **relazionarsi con le persone**;
- **Potenziare** le competenze dei propri collaboratori rappresenta una leva di **motivazione** che impatta positivamente sui **risultati**.



GLI OBIETTIVI

- Accrescere le **competenze** necessarie per stare al passo coi tempi e il mondo che **cambia velocemente**;
- Dotare i partecipanti di competenze e **strumenti operativi** utili per **promuovere** e **innovare** il **business** aziendale;
- Offrire **spunti elaborati** partendo da **teorie riconosciute** a livello **internazionale** declinandole su **contesti locali**.



IL PERCORSO

- Indirizzato a operatori diretti e indiretti delle **aree commerciali** e di **sviluppo business**;
- **Personalizzabile** (Possibilità di iscriversi a uno più workshop).
- Incentrato su temi **relazionali, organizzativi e strategici**;
- Costituito da **6 workshop** di **una giornata**;



- Programma strutturato in modo **coinvolgente**;
- **Docenti** senior **esperti e operativi** sul campo;
- Attività **interattive**;
- Simulazioni, **esercitazioni**;
- Consigli **pratico-operativi**;
- Suggerimenti per **approfondimenti successivi**;



30

OTTOBRE

Cristiano Ghibaudo

È TEMPO DI VENDERE

Principi di **time management** applicati al lavoro **commerciale**. Strategie, linee guida per **utilizzare al meglio il proprio tempo** nell'esercizio della propria attività di sviluppo commerciale

13

NOVEMBRE

Stefano Davanzo

GESTIRE TEAM COMMERCIALI NELL'ERA 4.0

Ottenere **il meglio dal proprio modello commerciale** valorizzando **tecnologie** e potenziale **umano**

27

NOVEMBRE

Cristiano Ghibaudo

COMUNICARE PER VENDERE

Principi di **comunicazione efficace** applicati all'attività **commerciale**



Orario di ogni Workshop | 9:00 – 18:00 |



Sede Workshop: About Job, Via Principi D'Acaja, 15, 10138 Torino TO

2020

11 DICEMBRE POSIZIONARE PRODOTTI E SERVIZI NEL CONTESTO COMPETITIVO DIGITALE

Stefano Davanzo

Definire **strategie vincenti** per liberare al massimo il **potenziale commerciale** dei propri prodotti e servizi

14 GENNAIO LA TRATTATIVA COMMERCIALE E L'INCONTRO COL CLIENTE

Cristiano Ghibaudò

Le basi e i momenti critici. **Costruire valore**, buoni accordi

21 GENNAIO MOLTIPLICARE IL PROPRIO BUSINESS

Stefano Davanzo

Linee guida per definire un **modello di crescita sostenibile** dalla struttura aziendale e sostenuto dal mercato. Strategie di *Growth Hacking* e *Funnel Marketing*



Orario di ogni Workshop | 9:00 – 18:00 |



Sede Workshop: About Job, Via Principi D'Acaja, 15, 10138 Torino TO

2020

È TEMPO DI VENDERE

Principi di time management applicati al lavoro commerciale.

Strategie, linee guida per utilizzare al meglio il proprio tempo nell'esercizio della propria attività di sviluppo commerciale.



- **Il ruolo del tempo** nella vita professionale di un addetto in area commerciale;
- I poteri del tempo. Come **valorizzare** al meglio **la risorsa più preziosa** nella propria attività commerciale;
- **La matrice GOAL**. Guidare, osservare, abitare e liberare il tempo.
- **Imparare a prendersi tempo** per organizzare il proprio tempo e quello dei propri team;
- **Prevedere, pianificare e programmare**;
- Strumenti e linee guida utili per organizzare il proprio tempo con cura e attenzione: **il ruolo dell'agenda e della to do list**;
- La gestione degli **imprevisti**;
- Energie e operatività: **l'importanza di saper pianificare**;
- **Programma strutturato** in modo gradevole e coinvolgente;
- Organizzare al meglio l'agenda dei propri impegni. Linee guida per ottenere più risultati **riducendo gli sprechi** e valorizzando le proprie energie;
- **Priorità e obiettivi**: definire al meglio le sfide e migliorare la qualità delle proprie scelte. Definire obiettivi chiari ed efficaci. Come si formula un obiettivo SMART



Con Cristiano Ghibaudo

ilmetodoLara®
FORMAZIONE EDUCAZIONE COMUNICAZIONE LAVORO DI SQUADRA

tacoma 
Ready. Steady. Grow.

GESTIRE TEAM COMMERCIALI NELL'ERA 4.0

Ottenere il meglio dal proprio modello commerciale valorizzando tecnologie e potenziale umano.



- **I limiti** della modalità classica di gestione del team commerciale;
- **Nuovi modelli di sviluppo commerciale** nell'era 4.0 (*Teoria delle 4 Discipline dell'Execution* e altri spunti);
- **Pianificare e monitorare** con efficacia l'attività commerciale personale e del proprio team;
- **Linee guida e strumenti tecnologici**;
- Identificazione, dichiarazione e valorizzazione dei **KPI** (Key Performance Indicators) come **strumento di motivazione e monitoraggio** del lavoro commerciale;
- Conoscere e **valorizzare il CRM** al servizio della strategia del proprio team.



Con Stefano Davanzo

COMUNICARE PER VENDERE

Principi di comunicazione efficace applicati all'attività commerciale.



- Siamo **tutti venditori**: perché è importante allenare le competenze comunicative in area commerciale;
- Che cosa significa **vendere oggi**. Definizioni e contesto;
- Le **basi della comunicazione** al servizio del processo di vendita: messaggio, esposizione, ascolto, feedback;
- Vendere oggi: perché i **sistemi tradizionali non funzionano più**;
- Costruire **relazioni** cooperative e durature.;
- **Riconoscere e adattare** lo stile di **comunicazione** altrui senza snaturarsi;
- Clienti nell'**era social**: interfacciarsi con clienti informati (o male informati);
- **Tecnica e relazione** al servizio del venditore;
- **Strategie e tattiche** comunicative al servizio del venditore;
- La **cassetta degli attrezzi del venditore**: l'arte di fare domande, cogliere, far emergere e instillare bisogni, scegliere il momento, gestire la propria motivazione.



Con Cristiano Ghibaudo

ilmetodoLara.[®]
FORMAZIONE COESIONE COMUNICAZIONE LAVORO DI SOSTANZA

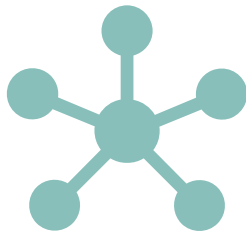
tacoma
Ready. Steady. Grow.

POSIZIONARE PRODOTTI E SERVIZI NEL CONTESTO COMPETITIVO DIGITALE



Definire strategie vincenti per liberare al massimo il potenziale commerciale dei propri prodotti e servizi.

- I **limiti degli strumenti** classici di posizionamento;
- Da strategia aziendale a **strategia di prodotto/servizio**;
- Definire una **strategia customizzata** per ogni prodotto o servizio;
- Riconoscere e districarsi all'interno dello **scenario competitivo attuale**;
- Sfruttare la presenza di **competitor ingombranti** come un **asset**;
- Riconoscere **il valore che il prodotto/servizio** porta al cliente finale;
- **Guardare** al prodotto/servizio con gli **occhi del cliente** (*La Teoria Jobs To Be Done*);
- Ottenere **feedback utilizzabili** dai propri clienti (lo strumento della *Buyer Persona*).



Con Stefano Davanzo

LA TRATTATIVA COMMERCIALE E L'INCONTRO COL CLIENTE



Le basi e i momenti critici. Costruire valore, buoni accordi.

- Le **fasi della trattativa**;
- L'importanza del **progettare e preparare** un intervento di vendita;
- **Costruire e valorizzare** appigli efficaci. Creare i giusti **presupposti**;
- Il primo passo: definizione del **target**;
- La telefonata, **la situazione pozzo**, la riserva di contatto;
- **Il primo incontro**: i primi passi per la trattativa;
- Il cuore della trattativa: **negoziare, persuadere** e costruire **valore**;
- Punti di forza, asset, e tratto distintivo: quando e come svelare la **carta vincente**;
- I momenti critici: **fare emergere e valorizzare le obiezioni**;
- **Valorizzare feedback** positivi e negativi;
- **Clienti difficili**, strategie comunicative per comunicare con chi è molto diverso da noi;
- Cambiare idea, far **cambiare idea senza contrasti**;
- **Chiudere una trattativa**. Che cosa fa di una trattativa una trattativa riuscita.



Con Cristiano Ghibaudo

ilmetodoLara[®]

FORMAZIONE COCCINNO ORGANIZZAZIONE LAVORO DI QUALITÀ

tacoma 
Ready. Steady. Grow.

MOLTIPLICARE IL PROPRIO BUSINESS

Linee guida per definire un modello di crescita sostenibile dalla struttura aziendale e sostenuto dal mercato. Strategie di *Growth Hacking* e *Funnel Marketing*.



- **Tecniche di *Growth Hacking* al servizio delle PMI:**
 - Disegnare strategie allineate ai problemi dei nostri clienti;
 - Ottenere feedback diretto e costante dal nostro mercato di riferimento (*Genchi Genbutsu*);
 - Trovare risposte strategiche creative ed innovative: tecniche di pensiero laterale;
 - Implementare un modello di apprendimento e risposta veloce ed efficace basato sul feedback del cliente (il ciclo *Build Measure Learn*);

- **Tecniche di *Funnel Marketing* al servizio delle PMI:**
 - Identificare il modello che ci rende visibili al pubblico;
 - Attrarre l'attenzione del nostro cliente;
 - Ottimizzare il processo di acquisizione dell'ordine;
 - Massimizzare i ricavi per singolo cliente;
 - Trattenere il cliente il più a lungo possibile;
 - Incentivare il passa parola organico ;

- **Strumenti di gestione di processi scalabili:**
 - Modello 6 step.





PIÙ DI **30** WORKSHOP FORMATIVI

OLTRE **500** PARTECIPANTI

PROVENIENTI

DA PIÙ DI **50** AZIENDE E
ORGANIZZAZIONI



PIÙ DI **65** CLIENTI gestiti con
professionalità ed entusiasmo

OLTRE **20** ANNI cumulativi di Sviluppo
Business

5510 GIORNATE dedicate a far
crescere i business dei nostri clienti

I NUMERI



STEFANO DAVANZO

Co-Founder e CEO di Tacoma



Si occupa da oltre 10 anni di una cosa sola: **liberare il potenziale commerciale di persone ed imprese.**

Dopo una prima esperienza in MasterCard (Bruxelles-Roma) dove arriva a ricoprire il ruolo di Technology Account Manager, **fonda una start-up** (Torino) in ambito biotech per la quale si occupa dello sviluppo commerciale. Dopo due anni, vende la start-up ad una multinazionale del settore (**exit: 2mln**).

Da quel momento inizia il suo **percorso consulenziale** nell'ambito del business development. Decine i progetti seguiti nei settori più disparati (dalla chirurgia plastica ai giocattoli passando per il settore assicurativo ed il food delivery) grazie ad una metodologia trasversale che si basa sui più recenti studi delle principali università (principalmente Harvard Business School).

Oltre alla passione per il business development, lo aiuta nel suo lavoro il background internazionale che ha acquisito tramite esperienze sia formative che di lavoro in Norvegia, in Belgio ed in Spagna.

Parallelamente all'attività consulenziale, si occupa di **formazione** in Skillab (centro valorizzazione risorse umane di Confindustria Torino), IAAD (Istituto d'Arte Applicata e Design) ed è membro del comitato scientifico di EIS (European Institute for Innovation and Sustainability)



CRISTIANO GHIBAUDO

Formatore e Coach con qualifica, PCC
Professional Certified Coach –
International Coach Federation



Laureato in scienze dell'educazione, da anni si occupa di comunicazione, formazione manageriale, orientamento e lavoro in team. Opera con giovani e adulti in percorsi individuali e di gruppo.

Ha curato formazione e orientamento di centinaia di persone in tutta Italia, supportando giovani e adulti nella fase di ideazione del proprio progetto di sviluppo professionale, riflettendo e lavorando su talenti, competenze e soft skills. Ha progettato e realizzato percorsi di formazione e sviluppo per imprenditori, manager, primi livelli, professional, impiegati, operai, commerciali, educatori, formatori, insegnanti e sportivi, utilizzando metodologie attive e action learning. Ha collaborato con aziende e organizzazioni di ogni tipo e dimensione, in tutta Italia (tra queste Colleges des Ingenieurs Italia, Sei School of Entrepreneurship & Innovation, L'Escuela Europea de Coaching e l'International School of Negotiation, Tec Bosch Training e molti altri).

È autore de *I poteri del Tempo*, ed Egea 2019, **Sassi nello Stagno** ed *Egea 2016* – tradotto in diverse lingue, e de **Il libro del Talento** – ed. *Sonda*, È ideatore de **ilmetodoLara®** e di una serie di percorsi formativi per lo sviluppo delle soft skills personali e la valorizzazione dei talenti.

È sposato, padre di tre figli e appassionato maratoneta e ultratrailer.



PALESTRE DI BUSINESS DEVELOPMENT È UN PERCORSO ORGANIZZATO DA



Per maggiori informazioni:

About Job - Via Principi D'Acaja, 15
10138 Torino

T 011 197833 01

F 011 197833 08

segreteria@aboutjob.it

www.aboutjob.it

tacoma

Ready. Steady. Grow.

ilmetodoLara®

FORMAZIONE COACHING COMUNICAZIONE LAVORO DI SQUADRA

“Fare tanta strada, godendosi il viaggio”