

**Avviso pubblico per l'assegnazione di voucher aziendali a catalogo per interventi di
FORMAZIONE CONTINUA**

**CORSO KIT VENDITA: COME COSTRUIRE
RELAZIONI EFFICACI E DURATURE CON LA
CLIENTELA
20 ORE**



Il corso, dedicato ad acconciatura ed estetica, presenterà una serie di indicazioni strategiche: dal faccia a faccia con la clientela, alla conduzione del colloquio di vendita, dal linguaggio non verbale, alle tecniche di supporto al processo d'acquisto.

Il corso è dedicato alla categoria benessere (acconciatura ed estetica) e si propone di **analizzare i principali temi di comunicazione commerciale per intrattenere il cliente, mettendolo a proprio agio e proponendo nuovi acquisti.**

Il corso è aperto a:

- lavoratori dipendenti in servizio, assunti presso una sede operativa/unità produttiva localizzata sul territorio di Regione Lombardia, con contratto di lavoro di diritto privato a tempo indeterminato o a tempo determinato (in entrambi i casi sia a tempo pieno, sia a tempo parziale);
- soci-lavoratori di cooperative
- nel solo caso di impresa familiare, di cui all'art. 230-bis del Codice civile, i collaboratori o coadiuvanti dell'imprenditore che prestano in modo continuativo la propria attività di lavoro nell'impresa (coniuge, parenti entro il terzo grado, affini entro il secondo);
- coadiuvanti delle imprese commerciali e i soci lavoratori di attività commerciale e di imprese in forme societarie, compresi gli artigiani come soggetti destinatari;
- titolari e soci di micro, piccole, medie e grandi imprese con sede legale in Lombardia e iscritte alla Camera di Commercio di competenza;
- lavoratori autonomi e liberi professionisti con domicilio fiscale localizzato in Lombardia
- titolari di ditte individuali.

Obiettivi del corso

Il percorso analizza i principali temi di comunicazione commerciale al fine di intrattenere la cliente, metterla a proprio agio, proporre nuovi acquisti. Dal faccia a faccia con la cliente alla conduzione del colloquio di vendita, dal linguaggio non verbale alle tecniche di supporto al processo d'acquisto.

- ❖ Rendere più efficaci le abilità di comunicazione, ascolto, dialogo, interazione con le clienti
- ❖ Dare le conoscenze per poter costruire una relazione empatica e positiva con le clienti
- ❖ Dare le conoscenze per stimolare e consigliare la cliente ad acquisire nuovi trattamenti e prodotti di consumo da usare a casa
- ❖ Come creare una customer satisfaction soddisfacente e produttiva

Programma

- Tecniche di approccio con la cliente
- Come comunicare positivamente ed efficacemente con la clientela
- Fare domande
- La tecnica del CVB
- Il prezzo non va temuto ma venduto!
- La cliente fa obiezioni? Ottima opportunità! Come affrontarle e superarle
- Come concludere con successo

Metodologia didattica utilizzata

Durante le sessioni formative si usano metodologie differenti, sono proposte esercitazioni diverse per trasferire conoscenze, competenze e momenti di riflessione e di confronto per aumentare la consapevolezza dei partecipanti.

Il percorso è pratico, coinvolgente e permette al partecipante di fare esperienza in prima persona.

CONFARTIGIANATO IMPRESE MANTOVA

Via Madrid, 15 • 46047 Porto Mantovano (MN) • Cod. Fisc. 90020010204
Tel. 0376.408778 - 408780 - 408782 • Fax 0376.385715 • formazione@confartigianato.mn.it

Modalità di partecipazione

Il costo del percorso formativo è pari a € 800 + iva a partecipante, rimborsabile attraverso il Voucher di Regione Lombardia nella seguente misura:

Categoria di soggetto richiedente	Finanziamento pubblico	Cofinanziamento privato
Lavoratori autonomi, Liberi professionisti, Ditte individuali	100%	0%
Microimpresa	90%	10%
Piccola impresa	70%	30%
Media impresa	60%	40%
Grande impresa	50%	50%

Il costo del corso è comprensivo del servizio di gestione pratica della domanda di finanziamento regionale che verrà gestita dall'Ufficio Formazione di Confartigianato Mantova.

Il rimborso del costo del corso finanziato con voucher regionale verrà erogato alle imprese, a seguito della conclusione del corso e limitatamente ai destinatari che hanno completato **almeno il 75% della durata prevista del corso.**

Calendario lezioni	
DATA	ORARIO
Lunedì 13/04/2026	Dalle 8.30 alle 12.30 - 4 ore
Lunedì 20/04/2026	Dalle 8.30 alle 12.30 - 4 ore
Lunedì 27/04/2026	Dalle 8.30 alle 12.30 - 4 ore
Lunedì 11/05/2026	Dalle 8.30 alle 12.30 - 4 ore
Lunedì 25/05/2026	Dalle 8.30 alle 12.30 - 4 ore

Il corso si terrà nell'Aula Formazione di Confartigianato in Via Madrid 15, Porto Mantovano

Per informazioni contattare

Virna Veneri - Confartigianato Imprese Mantova:
tel. 0376/408778 int. 212 mail: virna.veneri@confartigianato.mn.it

Per manifestazione di interesse compilare e inviare a virna.veneri@confartigianato.mn.it

RAGIONE SOCIALE AZIENDA					
INDIRIZZO:		CAP:		COMUNE:	
C.F.		P.IVA			
TEL:		E-MAIL:			
COMPILARE PER OGNI PARTECIPANTE CHE SI INTENDE ISCRIVERE AL CORSO					
NOME E COGNOME					
RUOLO IN AZIENDA					
DATA DI NASCITA		LUOGO DI NASCITA			
INDIRIZZO:		CAP:		COMUNE:	
TEL:		E-MAIL:			
C.F.					

SUCCESSIVAMENTE VERRANNO RICHIESTI ULTERIORI DATI E DOCUMENTI AI FINI DELLA PRESENTAZIONE DELLA DOMANDA DI VOUCHER REGIONALE E FORNITE INDICAZIONI PER IL PAGAMENTO DELLA QUOTA DI ISCRIZIONE

CONFARTIGIANATO IMPRESE MANTOVA

Via Madrid, 15 • 46047 Porto Mantovano (MN) • Cod. Fisc. 90020010204
Tel. 0376.408778 - 408780 - 408782 • Fax 0376.385715 • formazione@confartigianato.mn.it