

Corso di formazione intensivo

Il Nuovo Agente Vendita SellinGame

Forma i tuoi **agenti** per renderli vincenti
Non più Vendere ma Far Comprare

MILANO
VIA CASCINA VENINA 7
20090 ASSAGO (MI)
200 mt. dalla fermata Metro 2
Assago-Milanofiori

ROMA
VIA C. CONTI ROSSINI 26
00147 ROMA
20 min. dalla fermata Metro B
Garbatella



25 anni di esperienza in corsi di formazione



**UNICO PERCORSO
FORMATIVO
PER AGENTI,
PER LA PRIMA VOLTA
IN ITALIA**



FINALITÀ E OBIETTIVI

FINALITÀ

Il corso Il nuovo Agente Vendita - SellinGame è il primo ed unico percorso formativo attinente alla vendita in Farmacia che propone una lettura differente della dinamica di vendita e di acquisto e dei relativi strumenti linguistici per ottenere risultati soddisfacenti ed incrementali.

L'omologazione delle modalità di vendita ha portato il Farmacista ad una evoluzione aggiornando il proprio antivirus per difendersi dai dischi vendita dei molti venditori che giornalmente affollano la farmacia. E quindi ...come possiamo vendere al farmacista?

Come aumentiamo i nostri contratti di vendita nelle farmacie?
Come ci distinguiamo dalla massa di venditori nelle farmacie?
E' indispensabile rompere il paradigma del non cambiamento.

OBIETTIVI

Differenziarsi dalla concorrenza anche con prodotti e servizi simili.
Saper vendere non solo un prodotto, ma una idea, un servizio, una soluzione, un prodotto complesso ed il suo valore.

Sviluppare un mindset ad alta efficacia.

Acquisire strumenti per stabilire una relazione duratura e produttiva con i farmacisti basata su **credibilità** e **fiducia**.

Padroneggiare il linguaggio di influenza

Saper generare uno stato mentale personale di *sales flow*

I DESTINATARI

Il corso di formazione è indirizzato:

- agenti di vendita
- informatori scientifici del farmaco.
- neo-agenti

Il percorso si basa su quattro pilastri fondamentali:

- INTERATTIVITA'
- DIVERTIMENTO
- APERTURA AL CONFRONTO
- PRATICITA'

Il percorso si può adattare a specifiche esigenze aziendali.

TITOLO RILASCIATO

Attestato di partecipazione

QUOTA DI PARTECIPAZIONE

Il costo per la quota ordinaria è di € 1.000,00 oltre IVA (Totale € 1.220,00)
Il costo per studenti universitari e soci ANCTF, per lavoratori in mobilità o disoccupati e per le iscrizioni anticipate è ridotto a **€800,00** oltre IVA.
(Totale € 976,00)

MODALITÀ DI ISCRIZIONE

Compilare la scheda allegata ed inviarla alla casella email
formazione@comunicazionefarmaceutica.it o al numero di fax:
+39.02.67.165.266

IL DOCENTE DEL CORSO

Prof. **Giovanni Gabrielli**

Professore a contratto Università Statale Milano
FormAttore, peak performance coach e trainer nel mondo farmaceutico.
Preparatore mentale federazione italiana sport invernali
Comunicazione e marketing at Fisi (Federazione italiana sport invernali)
Direttore commerciale Shire Pharmaceutical
Direttore formazione Menarini farmaceutici
Direttore marketing e business development at DuPont Pharmaceuticals Italia.
Training and marketing manager Europa at DuPont Pharmaceuticals Londra

Curriculum completo disponibile su: <http://giovannigabrielli.it/profilo/>

I contenuti sono i esclusivi per l'Italia e sono stati sviluppati da *Com.unico Training School* in partnership con *Stratosferica.mente srl* che ne detiene la proprietà intellettuale per l'Europa.

PROGRAMMA

“scacco matto alla vendita in Farmacia: non più VENDERE, MA FAR COMPRARE”

Primo step

- 7 poteri personali: (potere del cambiamento personale, potere dell'autostima ed autoefficacia, potere della consapevolezza personale, potere della comprensione)
- La vendita sfidante
- Autostima ed autoefficacia personali
- Resilienza, responsabilità e consapevolezza
- La vendita per andare oltre le aspettative
- Introduzione alla neurocomunicazione ed alla gestione del contatto di vendita con il Farmacista utilizzando modelli di strategia e tattiche persuasive del neuromarketing
- Gestire la relazione di vendita con il Cliente, conoscendo principi, trappole, canali strumenti della comunicazione ipnotica saperli usare per essere persuasivi.
- Creare proposte di vendita ad alto impatto
- Lo storytelling finalizzato alla vendita

Secondo step:

- Saper fare e saper far voler fare
- Dal conoscere i bisogni o crearli allo sviluppo di emozioni
- Differenze tra vero e verosimile
- Neuromarketing come strumento di vendita
- Conoscere la modalità decisionali del Farmacista
- Metaprogrammi
- Il corteggiamento, i preliminari, il flirt di acquisto, l'innamoramento, creare il colpo di fulmine, creare desiderio e finalizzare in modo **irresistibile**.

COSA: Corso di formazione
Il Nuovo Agente Vendita SELLINGAME
 Forma i tuoi agenti per renderli vincenti

DOVE: **MILANO** - VIA CASCINA VENINA 7 - ASSAGO (MI)
ROMA - VIA CARLO CONTI ROSSINI 26 - ROMA

TIPOLOGIA DI CORSO: Formazione full immersion articolata in sessioni teoriche e pratiche.
 Modulo formativo della durata di due giorni

QUOTA DI PARTECIPAZIONE: La quota di partecipazione ordinaria è di € 1.000,00 oltre IVA, totale € 1.220,00. Per le iscrizioni anticipate (entro 30 giorni dall'inizio del corso) è ridotto a **€800,00** oltre IVA, totale € 976,00

MODALITÀ DI PAGAMENTO: La quota di partecipazione va corrisposta in un'unica soluzione, a mezzo bonifico bancario, Paypal o vaglia postale.

MODALITÀ DI ISCRIZIONE: Compila la scheda di iscrizione e inviala via email a:
 formazione@comunicazionefarmaceutica.it
 o via fax al numero: 02-67.165.266

Il Nuovo Agente Vendita - SELLINGAME



MILANO - Via Cascina Venina 7
20090 Assago (MI)

ROMA - Via C. Conti Rossini 26
00147 Roma



DATI PERSONALI DEL PARTECIPANTE

NOME E COGNOME: _____
 LUOGO E DATA DI NASCITA: _____
 RESIDENTE IN: _____
 VIA: _____
 PROV: _____ CAP: _____
 TEL.: _____ FAX: _____
 RAGIONE SOCIALE: _____
 CODICE FISCALE: _____
 PARTITA IVA: _____
 TITOLO DI STUDIO: _____
 ATTUALE OCCUPAZIONE: _____
 E-MAIL: _____

QUOTA DI PARTECIPAZIONE E MODALITÀ DI PAGAMENTO

QUOTA DI PARTECIPAZIONE ORDINARIA:
 € 1.000,00 oltre IVA (Totale € Totale € 1,220,00)
QUOTA DI PARTECIPAZIONE RIDOTTA:
 € 800,00 oltre IVA (Totale € 976,00).

MODALITÀ DI PAGAMENTO:

- BONIFICO BANCARIO** (indicante il nome del partecipante) intestato a:
 COMUNICAZIONE FARMACEUTICA S.R.L.
 BANCA MONTE DEI PASCHI DI SIENA C/C N.: 000003177955 - ABI: 01030 - CAB:
 03405 - CIN: D - IBAN: IT73D0103003405000003177955
- PAYPAL** (indicante il nome del partecipante) verso l'indirizzo email:
 sales@comunicazionefarmaceutica.it
- VAGLIA POSTALE** (indicante il nome del partecipante) intestato a:
 COMUNICAZIONE FARMACEUTICA S.R.L.
 Piazza IV Novembre, 4 20124 Milano (MI)

CLAUSOLE CONTRATTUALI

- PERFEZIONAMENTO DELL'ISCRIZIONE:** L'iscrizione si intende perfezionata al momento della ricezione da parte di Comunicazione Farmaceutica s.r.l. della presente scheda debitamente compilata e sottoscritta per accettazione.
- RECESSO:** Perfezionata l'iscrizione, è possibile esercitare il diritto di recesso entro 5 (cinque) giorni dall'inoltro della scheda, mediante invio di r.a.r. ad Comunicazione Farmaceutica srl, sede amministrativa Piazza IV Novembre, 4 - 20124 Milano (MI) ed anticipata al fax 02.67.165.266: in tal caso Comunicazione Farmaceutica provvederà al rimborso della quota eventualmente versata dal recedente, senza nessun addebito. Qualora la comunicazione di recesso pervenga oltre il limite indicato e fino al giorno prima dell'inizio del master/corso Comunicazione Farmaceutica s.r.l. sarà autorizzata a fatturare il 30% (+IVA) dell'intera quota di iscrizione. In caso di mancata presentazione del Partecipante all'inizio del Corso, Comunicazione Farmaceutica s.r.l. emetterà fattura per l'intero importo e tratterà la quota già versata, fatta salva la possibilità del Partecipante di utilizzare la quota per iscriversi ad un'altra edizione o ad altro corso di pari importo.
- CAMBIAMENTI DI PROGRAMMA:** Per esigenze di natura organizzativa e didattica, Comunicazione Farmaceutica s.r.l. si riserva la facoltà di rinviare i corsi programmati. Ogni variazione sarà tempestivamente segnalata ai Partecipanti, che avranno la possibilità di partecipare all'edizione successiva. In caso di volontà diversa del Partecipante, Comunicazione Farmaceutica s.r.l. provvederà all'integrale restituzione della quota d'iscrizione eventualmente già versata.
- CONDIZIONI RILASCIO DIPLOMA:** Al termine del Corso verrà rilasciato un Diploma di Specialista nell'ambito del Corso frequentato ai partecipanti in regola con la posizione amministrativa.
- RESPONSABILITÀ DEI PARTECIPANTI:** I Partecipanti ai Corsi sono personalmente responsabili per i danni eventualmente arrecati alla struttura, alle aule, ai supporti didattici, alle attrezzature e a quant'altro presente nei locali dove si svolgono i corsi. I partecipanti sono inoltre tenuti a rispettare la normativa interna (firma registri, uso dotazioni informatiche ecc.).
- PRIVACY:** Il trattamento dei dati personali viene svolto nell'ambito della banca dati di Comunicazione Farmaceutica s.r.l. e nel rispetto di quanto stabilito dal regolamento europeo GDPR 2016/679 sulla tutela dei dati personali. I suoi dati non saranno comunicati o diffusi a terzi e per essi Lei potrà richiedere in qualsiasi momento la cancellazione. Informativa completa su www.comunicazionefarmaceutica.it/privacy.php
- CONTROVERSIE:** Per ogni controversia sull'interpretazione, esecuzione e applicazione sarà competente esclusivamente il Foro di Milano (MI) con esclusione di qualsiasi altro Foro.

LUOGO E DATA

FIRMA DEL PARTECIPANTE

(Se la partecipazione è a carico dell'Azienda, apporre solo la firma del legale rappresentante ed il timbro aziendale)

La scheda di partecipazione va inviata via email a: formazione@comunicazionefarmaceutica.it o in alternativa al fax 02.67.165.266

Comunicazione Farmaceutica S.r.l. - P.IVA IT08697850967 Piazza IV Novembre, 4 - 20124 Milano MI

tel.: 02.826.21.95 - fax: 02.67.165.266 - formazione@comunicazionefarmaceutica.it - www.comunicazionefarmaceutica.it