

## Calendario dei corsi di formazione



## Docenti

Esperto di psicologia e tecnica di vendita, collabora con le più importanti aziende produttive del settore in qualità di consulente di strategia aziendale e di formatore delle risorse umane.

Fabio Brognamiglio



Le sue competenze, acquisite attraverso il quotidiano confronto con i migliori negozi di arredamento, riguardano tutti gli aspetti formativi e manageriali del Punto Vendita moderno.

Alvise Scognamiglio



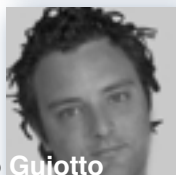
Grazie alla sua lunga esperienza in ambito distributivo è l'esperto di materiali, design, composizione e funzionalità dell'arredamento.

Stefano Galimberti



La sua esperienza spazia dall'ambito tecnico inerente l'arredo e la progettazione alle più evolute tecniche di comunicazione persuasiva.

Roberto Guiotto



## Metodologia Formativa

La formazione riguarda l'incremento delle conoscenze e della consapevolezza del singolo e del gruppo. La formazione proposta da Studio ANSCO stimola il soggetto all'apprendimento in modo concreto ed esperienziale, in questo modo i concetti risultano applicabili immediatamente nell'ambito lavorativo.

Per ottenere questo risultato, durante i corsi viene utilizzato un linguaggio comprensibile, vicino quindi all'esperienza linguistica dei partecipanti.

Inoltre, vengono stimolati la partecipazione e il dialogo, strumenti capaci di entusiasmare ed appassionare i partecipanti, al fine di rendere l'esperienza ancora più formativa.

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.

### **Hotel-Motel Ascot**

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

### **Hotel Re**

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

### **The Regency Hotel**

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

### **B&B Hotel Milano-Monza**

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

## Didattica

## Ospitalità

# Master in Vendita e Consulenza d'Arredo



## 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 bisogni del cliente alla risposta alle obiezioni, 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 clienti 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).*

## Programma

*L'evoluzione del mercato  
Le capacità relazionali del venditore  
Il venditore versatile  
La comunicazione persuasiva  
Le capacità negoziali del venditore  
Come gestire i clienti difficili  
Le tecniche conclusive*

*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. Inoltre il Master è indicato anche per gli agenti di vendita del settore arredo.*

*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.*

*Il Master si sviluppa in 4 giornate durante il 2013:*

*10/11 giugno 2013*

*09/10 settembre 2013*

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

*Il prezzo del Master in Vendita e Consulenza d'Arredo è di 990,00 Euro + IVA per partecipante.*

*Il prezzo comprende il materiale didattico, la dispensa riassuntiva in formato digitale e i coffee break.*

*Per iscrizioni/informazioni:*

*www.studioansco.it - seguire le istruzioni nella sezione "calendario corsi"*

## A chi è rivolto

## Attestato

## Date e Location

## Prezzo

## Modalità di iscrizione



## Parlare in pubblico

### Obiettivi

*Un leader è tale quando ha una buona idea e un ottimo modo per comunicarla. La gestione delle riunioni è un aspetto ampio che va curato nei minimi dettagli per poter persuadere nel modo corretto l'uditorio. Questo corso, della durata di una giornata, prende in considerazione sia l'aspetto più pratico della preparazione e della gestione delle riunioni, che l'aspetto fondamentale delle tecniche della persuasione diretta verso un pubblico. Convincere e persuadere un uditorio costituisce, inoltre, uno stress importante che occorre saper tenere sotto controllo.*

### Programma

*La gestione efficace delle riunioni.  
La preparazione della riunione.  
La gestione del post-riunione.  
Le migliori tecniche di comunicazione in pubblico.  
La comunicazione e la persuasione personale.  
La gestione dello stress durante la riunione.  
Esercitazioni pratiche individuali e di gruppo.*

*Il corso di formazione "Parlare in pubblico" è indirizzato ai manager, ai direttori generali, direttori commerciali e a tutte le persone che per motivi professionali o personali vogliono arricchire la propria competenza nell'ambito della gestione delle riunioni e del public speaking.*

11 marzo 2013

*Il corso sarà tenuto presso la sede Studio ANSCO di Lissone (MB) - P.zza La Pira, 4*

*Il prezzo del corso "Leggere ed interpretare il linguaggio del corpo" è di 350,00 Euro + IVA per partecipante. Il prezzo comprende il materiale didattico, la dispensa riassuntiva in formato digitale e i coffee break.*

*Per iscrizioni/informazioni:  
[www.studioansco.it](http://www.studioansco.it) - seguire le istruzioni nella sezione "calendario corsi"*

### A chi è rivolto

### Date e Location

### Prezzo

### Modalità di iscrizione

## Obiettivi

Dopo il successo delle passate edizioni, ritorna High Performing Team.

High Performing Team è un corso di formazione outdoor che prevede una metodologia innovativa e coinvolgente basata sulla comprensione dei concetti teorici attraverso esercizi pratici e stimolanti, svolti per lo più all'aperto. Grazie ad una full immersion operativa i partecipanti vengono coinvolti in attività pratiche che mettono alla prova le loro capacità di lavorare in team e di ottenere il meglio da sé e dagli altri. Un'occasione importante per migliorare il proprio stile di leadership, acquisendo le migliori tecniche di guida e motivazione degli uomini.

La metodologia innovativa non solo favorisce un apprendimento facile e divertente, ma soprattutto facilita il singolo nell'applicare concretamente i concetti appresi nella propria realtà aziendale. Grande momento di confronto, inoltre, il corso High Performing Team si dimostra un ottimo modo per arricchire il proprio bagaglio culturale e motivazionale.

## Programma

Introduzione all'outdoor training.  
Leadership e gestione del gruppo.

La motivazione umana.

La pianificazione e il lavoro per obiettivi.

Esercitazioni di gruppo outdoor e relativi debriefing.  
Verifica di gruppo del raggiungimento degli obiettivi iniziali.

Determinazione delle possibili applicazioni in ambito lavorativo.



## High performing team

### Leadership e teambuilding

## A chi è rivolto

Il corso di formazione "High Performing Team" è indirizzato a manager, direttori generali, direttori commerciali e a tutte le figure che per motivi professionali gestiscono un gruppo di persone e che desiderano migliorare il proprio stile di leadership, motivare il gruppo, ottenere risultati migliori grazie al lavoro di squadra.

30 settembre 2013

Il corso sarà tenuto presso il parco di Monza  
Ritrovo presso la nostra sede di Lissone

## Date e Location

## Prezzo

Il prezzo del corso di formazione "High Performing Team" è di 350,00 Euro + IVA per partecipante.

Il prezzo comprende il pranzo, i Coffee Break, il materiale didattico, la dispensa riassuntiva in formato digitale.

Per iscrizioni/informazioni:

[www.studioansco.it](http://www.studioansco.it) - seguire le istruzioni nella sezione "calendario corsi"

## Modalità di iscrizione