



**PALESTRA  
DEI VENDITORI**

## **ELENCO DEI CORSI DISPONIBILI SU RICHIESTA:**

**01**

### **CORSO DI COMUNICAZIONE ASSERTIVA**

L'obiettivo è fornire ai partecipanti strumenti pratici per migliorare la loro comunicazione, ridurre i conflitti e creare relazioni più efficaci e rispettose, sia in ambito personale che professionale.

**02**

### **CORSO SULLA LEADERSHIP**

L'obiettivo è fornire gli strumenti per sviluppare una leadership equilibrata, etica e orientata al successo del team e dell'organizzazione

**03**

### **CORSO SULLA NEGOZIAZIONE**

L'obiettivo è sviluppare una capacità negoziale completa, fondata su etica, strategia e relazioni efficaci.

**04**

### **CORSO SULLA PERSUASIONE**

L'obiettivo è diventare più efficaci e consapevoli nella propria capacità di persuadere in modo etico e professionale.

**05**

### **CORSO SULLE PAROLE CHE AIUTANO A VENDERE**

Questo corso permette ai partecipanti di acquisire una padronanza avanzata dell'uso delle parole nella persuasione, applicabile sia in contesti professionali che personali.



**PALESTRA  
DEI VENDITORI**

## **ELENCO DEI CORSI DISPONIBILI SU RICHIESTA:**

**06**

### **CORSO SULLA GESTIONE DI UN TEAM DI VENDITORI**

L'obiettivo è acquisire strumenti e buone pratiche per sviluppare e gestire un team di venditori di successo, concentrandosi sia sulle competenze manageriali che sulla crescita del team stesso.

**07**

### **CORSO DI PREPARAZIONE AL SUPERAMENTO DELL'ESAME IVASS SEZIONI A e B**

L'obiettivo è acquisire le conoscenze utili per superare con successo la prova IVASS per l'iscrizione alle sezioni A e B del R.U.I.

**08**

### **VENDERE LA CONSULENZA ASSICURATIVA**

L'obiettivo è vendere con più facilità i prodotti assicurativi in un mercato sempre più complesso.



## **01 CORSO DI COMUNICAZIONE ASSERTIVA**

### **Modulo 1:**

#### **Introduzione alla Comunicazione Assertiva**

- Cos'è la comunicazione assertiva: definizione e principi base.
- Differenze tra comunicazione passiva, aggressiva e assertiva.
- I benefici dell'assertività: miglioramento delle relazioni personali e professionali.
- Autoconsapevolezza e rispetto reciproco come basi dell'assertività.

### **Modulo 2:**

#### **Autostima e Assertività**

- L'importanza dell'autostima nella comunicazione assertiva.
- Come sviluppare una sana autostima: tecniche di auto-riflessione e miglioramento personale.
- Il legame tra autostima e fiducia nelle relazioni interpersonali.
- Superare la paura del conflitto attraverso la sicurezza interiore.

### **Modulo 3:**

#### **Elementi della Comunicazione Assertiva**

- Linguaggio verbale: come usare frasi assertive (es. "lo sento", "lo penso").
- Linguaggio non verbale: postura, tono di voce, contatto visivo e gestualità.
- Ascolto attivo: come ascoltare in modo attento e rispondere in modo costruttivo.
- Gestione delle emozioni nella comunicazione assertiva: mantenere la calma sotto pressione.

### **Modulo 4:**

#### **Tecniche di Comunicazione Assertiva**

- Tecnica del disco rotto: come ripetere la propria posizione in modo fermo e calmo.
- Tecnica del compromesso: come bilanciare le esigenze proprie e altrui.
- Tecnica del banco di nebbia: come rispondere alle critiche senza reagire emotivamente.
- Dare e ricevere feedback in modo assertivo: come comunicare critiche costruttive e accogliere il feedback.



## **01 CORSO DI COMUNICAZIONE ASSERTIVA**

### **Modulo 5:**

#### **Assertività e Gestione dei Conflitti**

- Riconoscere e affrontare i conflitti: passare dalla reazione emotiva alla risposta assertiva.
- Gestione delle obiezioni e delle critiche: tecniche per mantenere il controllo della situazione.
- Trovare soluzioni win-win: negoziazione assertiva nelle situazioni di conflitto.
- Superare il disagio del confronto: gestire i conflitti senza aggressività.

### **Modulo 6:**

#### **Comunicazione Assertiva in Ambito Professionale**

- Affermare i propri bisogni e diritti sul lavoro: gestire conversazioni difficili con colleghi e superiori.
- Negoziare in modo assertivo: tecniche per ottenere ciò che desideri mantenendo relazioni professionali sane.
- Come dire di no: imparare a rifiutare richieste eccessive senza sensi di colpa.
- Assertività nei team e nelle riunioni: come farsi ascoltare e rispettare.

### **Modulo 7:**

#### **Assertività nelle Relazioni Personali**

- Assertività nelle relazioni familiari e amicali: come esprimere bisogni ed emozioni senza conflitti.
- Gestione delle aspettative e dei confini nelle relazioni: tecniche per evitare incomprensioni e frustrazioni.
- Costruire relazioni equilibrate e rispettose attraverso l'assertività.



## **01 CORSO DI COMUNICAZIONE ASSERTIVA**

### **Modulo 8:**

#### **Esercizi Pratici di Comunicazione Assertiva**

- Role play: esercizi di simulazione di conversazioni difficili per applicare i principi appresi.
- Lavoro di gruppo: discussioni guidate per migliorare la capacità di ascolto e risposta.
- Analisi di casi reali: studio di situazioni reali in cui l'assertività può fare la differenza.
- Feedback e auto-valutazione: riflessioni sui progressi individuali e suggerimenti per migliorare.

### **Modulo 9:**

#### **Strumenti per la Crescita Continua**

- Tecniche di autovalutazione: come monitorare il proprio livello di assertività nel tempo.
- Come gestire le ricadute in comportamenti passivi o aggressivi.
- Risorse e letture consigliate per continuare a sviluppare la propria assertività.

### **Modulo 10:**

#### **Conclusione e Piano d'Azione Personalizzato**

- Riepilogo dei concetti chiave.
- Creare un piano d'azione per implementare la comunicazione assertiva nella vita quotidiana.
- Sessione di domande e risposte: chiarimenti e discussione aperta.
- Impegno personale verso il miglioramento continuo.

### **Durata del corso**

- 1-2 giorni per un workshop intensivo



## **02 CORSO SULLA LEADERSHIP**

### **Modulo 1:**

#### **Definizione di Leadership**

- Comprensione chiara del concetto di leadership e delle differenze rispetto alla gestione.
- Acquisizione di consapevolezza sulle diverse teorie e stili di leadership, consentendo di identificare quello più adatto a sé.

### **Modulo 2:**

#### **Leadership Situazionale**

- Capacità di adattare lo stile di leadership alle esigenze del team e del contesto.
- Maggiore flessibilità e capacità di guidare efficacemente in circostanze variabili.

### **Modulo 3:**

#### **L'intelligenza emotiva nella leadership**

- Sviluppo dell'autoconsapevolezza e della gestione delle emozioni.
- Miglioramento delle relazioni interpersonali e capacità di motivare i collaboratori.

### **Modulo 4:**

#### **Comunicazione efficace del leader**

- Sviluppo di competenze per comunicare in modo chiaro, assertivo ed empatico.
- Miglioramento della capacità di influenzare e ispirare il team.

### **Modulo 5:**

#### **Gestione dei conflitti e leadership**

- Capacità di affrontare e risolvere conflitti in modo costruttivo.
- Miglioramento del clima lavorativo e delle prestazioni del team.



**PALESTRA  
DEI VENDITORI**

## **02 CORSO SULLA LEADERSHIP**

### **Modulo 6:**

#### **Leadership e gestione del cambiamento**

- Capacità di guidare il team attraverso i cambiamenti, riducendo resistenze e ansie.
- Sviluppo della resilienza e della capacità di pianificare e gestire transizioni complesse.

### **Modulo 7:**

#### **Delegare in modo efficace**

- Miglioramento della gestione del tempo e aumento della produttività del team.
- Sviluppo della fiducia e dell'autonomia nei collaboratori, rendendo il team più autosufficiente.

### **Modulo 8:**

#### **Leadership e visione strategica**

- Capacità di definire una visione chiara e ispiratrice per il team.
- Miglioramento delle capacità di pianificazione a lungo termine e del pensiero critico.

### **Modulo 9:**

#### **Motivare e ispirare il team**

- Capacità di mantenere alta la motivazione e l'impegno del team.
- Creazione di un ambiente lavorativo positivo e produttivo.

### **Modulo 10:**

#### **Etica e integrità nella leadership**

- Comprensione dell'importanza dell'etica nella leadership.
- Miglioramento della fiducia e del rispetto da parte del team e degli stakeholder.



PALESTRA  
DEI VENDITORI

## 02 CORSO SULLA LEADERSHIP

### Modulo 11:

#### Leadership collaborativa e inclusiva

- Sviluppo di una leadership orientata alla collaborazione e all'inclusione.
- Creazione di un ambiente che valorizza la diversità e l'innovazione.

### Durata del corso:

1-2 giorni per un workshop intensivo.



## **03 CORSO SULLA NEGOZIAZIONE**

### **Modulo 1:**

#### **Introduzione alla negoziazione: Principi e Tipologie**

- Comprendere le basi teoriche della negoziazione e le sue varie forme (competitiva, collaborativa, ecc.).
- Sviluppare una visione strategica delle negoziazioni da affrontare.

### **Modulo 2:**

#### **Preparazione alla negoziazione: Analisi e Pianificazione**

- Imparare come prepararsi adeguatamente raccogliendo informazioni e anticipando le mosse dell'altra parte.
- Migliorare la propria capacità di pianificare obiettivi chiari e flessibili.

### **Modulo 3:**

#### **Tecniche di Ascolto Attivo e Comunicazione Empatica**

- Acquisire competenze nel riconoscere le esigenze e i desideri dell'altra parte.
- Rafforzare le capacità di instaurare rapporti positivi, migliorando la fiducia reciproca.

### **Modulo 4:**

#### **Creazione di Proposte di Valore**

- Imparare a formulare offerte vantaggiose sia per sé che per l'altra parte.
- Aumentare la probabilità di raggiungere accordi che soddisfino entrambe le parti.

### **Modulo 5:**

#### **Gestione dei Conflitti e delle Obiezioni**

- Sviluppare tecniche per affrontare e risolvere conflitti senza compromettere l'accordo.
- Migliorare la capacità di trasformare le obiezioni in opportunità di negoziazione.



## **03 CORSO SULLA NEGOZIAZIONE**

### **Modulo 6:**

#### **Leva del Potere nella Negoziazione**

- Apprendere come riconoscere e gestire i vari tipi di potere (informativo, di posizione, ecc.).
- Aumentare la propria capacità di influenzare il risultato finale della negoziazione.

### **Modulo 7:**

#### **Negoziazione Basata sugli Interessi**

- Passare da una negoziazione basata sulle posizioni a una sugli interessi reali, creando soluzioni più creative.
- Costruire accordi più sostenibili e soddisfacenti per entrambe le parti.

### **Modulo 8:**

#### **Gestione delle Emozioni e della Tensione**

- Acquisire strumenti per gestire lo stress, mantenere il controllo emotivo e prendere decisioni razionali.
- Rafforzare la propria capacità di negoziare efficacemente anche sotto pressione.

### **Modulo 9:**

#### **Tecniche di Persuasione ed Influenza**

- Sviluppare abilità di persuasione per influenzare l'altra parte senza manipolazioni.
- Migliorare la capacità di far accettare le proprie proposte in modo etico.

### **Modulo 10:**

#### **Negoziazioni Complesse e Multi-parte**

- Imparare a gestire negoziazioni con più parti o con dinamiche complesse.
- Rafforzare la propria capacità di coordinare interessi multipli senza perdere di vista i propri obiettivi.



**PALESTRA  
DEI VENDITORI**

## **03 CORSO SULLA NEGOZIAZIONE**

### **Modulo 11:**

#### **Chiusura della Negoziazione: Accordi e Follow-Up**

- Saper chiudere una negoziazione in modo chiaro e vincente, garantendo l'impegno reciproco.
- Migliorare la capacità di costruire relazioni a lungo termine e gestire i follow-up efficaci.

### **Modulo 12:**

#### **Etica nella Negoziazione**

- Apprendere come mantenere un approccio etico in tutte le fasi della negoziazione, preservando la propria integrità.
- Migliorare la reputazione personale e professionale, costruendo fiducia con i clienti e i partner.

### **Durata del corso:**

1-2 giorni per un workshop intensivo.



## **04 CORSO SULLA PERSUASIONE**

### **Modulo 1:**

#### **Introduzione alla persuasione: Cos'è e come funziona**

- Comprendere i meccanismi psicologici alla base della persuasione.
- Identificare le differenze tra persuasione ed influenza.
- Iniziare a sviluppare consapevolezza sulle dinamiche interpersonali.

### **Modulo 2:**

#### **La psicologia della persuasione: Principi fondamentali**

- Conoscere i 6 principi di Cialdini (Reciprocità, Impegno e Coerenza, Prova Sociale, Autorità, Simpatia, Scarsità).
- Applicare questi principi nelle interazioni quotidiane e professionali.
- Riconoscere quando questi principi vengono utilizzati per influenzarli.

### **Modulo 3:**

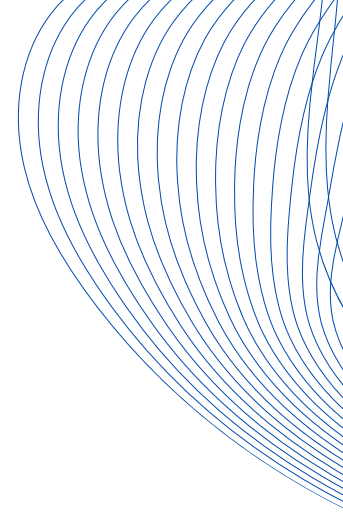
#### **Il potere delle emozioni nella persuasione**

- Imparare a riconoscere e gestire le emozioni in contesti di persuasione.
- Sviluppare empatia per costruire connessioni più forti con gli interlocutori.
- Usare l'intelligenza emotiva per creare messaggi più efficaci.

### **Modulo 4:**

#### **Il linguaggio persuasivo: Parole che influenzano**

- Identificare e utilizzare parole che generano fiducia, interesse e azione.
- Capire come la scelta delle parole può influenzare la percezione degli altri.
- Migliorare la propria capacità di strutturare messaggi chiari e convincenti.



## **04 CORSO SULLA PERSUASIONE**

### **Modulo 5:**

#### **Il ruolo della comunicazione non verbale**

- Sviluppare la capacità di leggere il linguaggio del corpo per identificare segnali di accettazione o resistenza.
- Usare consapevolmente il proprio corpo per trasmettere sicurezza e affidabilità.
- Migliorare le proprie presentazioni e incontri attraverso una comunicazione non verbale efficace.

### **Modulo 6:**

#### **La costruzione della fiducia: Come guadagnarla e mantenerla**

- Imparare a creare relazioni basate sulla fiducia reciproca, essenziale per la persuasione etica.
- Capire come mantenere la fiducia nel lungo termine attraverso la coerenza e la trasparenza.
- Sviluppare competenze per risolvere obiezioni e superare resistenze senza rompere la fiducia.

### **Modulo 7:**

#### **L'ascolto attivo e la persuasione: L'arte di capire prima di convincere**

- Migliorare le proprie capacità di ascolto per comprendere a fondo le necessità dell'interlocutore.
- Usare le informazioni raccolte per adattare il proprio messaggio in modo più persuasivo.
- Creare un clima di dialogo aperto e collaborativo, essenziale per la persuasione.

### **Modulo 8:**

#### **Creazione di messaggi persuasivi: Struttura e contenuto**

- Imparare a strutturare un messaggio persuasivo chiaro e incisivo.
- Conoscere tecniche di storytelling per aumentare l'impatto emotivo e cognitivo.
- Sviluppare la capacità di adattare i messaggi al contesto e al pubblico di riferimento.



## 04 CORSO SULLA PERSUASIONE

### Modulo 9:

#### Tecniche di negoziazione persuasiva

- Utilizzare la persuasione per ottenere vantaggi reciproci nelle negoziazioni.
- Sviluppare strategie per gestire conflitti e raggiungere accordi vantaggiosi.
- Migliorare le proprie competenze negoziali attraverso la comunicazione persuasiva.

### Modulo 10:

#### La persuasione etica: Limiti e responsabilità

- Riconoscere i confini etici nella persuasione per evitare manipolazioni.
- Sviluppare una visione etica e responsabile nell'uso delle tecniche persuasive.
- Essere in grado di costruire relazioni durature basate sul rispetto reciproco e sulla trasparenza.

### Modulo 11:

#### Gestione delle obiezioni e resistenze

- Capire come identificare e gestire le obiezioni in modo efficace.
- Trasformare le resistenze in opportunità per rafforzare il messaggio.
- Acquisire fiducia nell'affrontare situazioni complesse o difficili.

### Modulo 12:

#### Pratica e feedback: Simulazioni persuasive

- Mettere in pratica le tecniche apprese attraverso esercitazioni e simulazioni.
- Ricevere feedback personalizzato per migliorare le proprie capacità persuasive.
- Costruire una maggiore fiducia nelle proprie capacità attraverso la pratica concreta.



## **05 CORSO SULLE PAROLE CHE AIUTANO A VENDERE**

### **Modulo 1:**

#### **Il potere delle parole: Introduzione alla linguistica persuasiva**

- Comprendere come le parole influenzano pensieri, emozioni e comportamenti.
- Riconoscere l'importanza del linguaggio nella costruzione di messaggi persuasivi.
- Acquisire una base teorica sulla psicologia del linguaggio e il suo ruolo nella persuasione.

### **Modulo 2:**

#### **Scelta delle parole: Lessico che influenza**

- Imparare a selezionare termini specifici che aumentano l'efficacia del messaggio.
- Evitare parole che possono creare resistenza o ambiguità.
- Espandere il proprio vocabolario per adattarlo a diversi contesti e pubblici.

### **Modulo 3:**

#### **Parole ed emozioni: Creare connessioni emotive**

- Utilizzare parole che evocano emozioni forti, motivando all'azione.
- Comprendere come il linguaggio emotivo può influenzare il processo decisionale dell'interlocutore.
- Migliorare la capacità di stabilire legami empatici attraverso il linguaggio.

### **Modulo 4:**

#### **Framing: Il contesto delle parole**

- Imparare a inquadrare messaggi in modo positivo o strategico per influenzare percezioni.
- Capire come il contesto influisce sul significato delle parole e sul loro effetto.
- Riuscire a riformulare argomenti in modo più convincente e persuasivo.



## **05 CORSO SULLE PAROLE CHE AIUTANO A VENDERE**

### **Modulo 5:**

#### **Il linguaggio della reciprocità: Generare fiducia**

- Usare parole che costruiscono un senso di collaborazione e fiducia reciproca.
- Sviluppare una comunicazione che favorisce un dialogo aperto e rispettoso.
- Riconoscere come instaurare rapporti di scambio attraverso il linguaggio.

### **Modulo 6:**

#### **L'uso delle metafore: Semplificare concetti complessi**

- Saper usare metafore per spiegare concetti difficili in modo più accessibile e memorabile.
- Stimolare l'immaginazione dell'interlocutore attraverso immagini linguistiche potenti.
- Rendere il messaggio più coinvolgente e facile da comprendere.

### **Modulo 7:**

#### **Parole che ispirano azione: I comandi sottili**

- Utilizzare parole che spingono all'azione in modo sottile e naturale.
- Conoscere tecniche per inserire inviti all'azione nei messaggi senza risultare invasivi.
- Aumentare la probabilità di ottenere risposte positive o impegni concreti.

### **Modulo 8:**

#### **Linguaggio positivo e negativo: Il potere della polarità**

- Capire come le parole positive e negative influenzano il pensiero e le emozioni.
- Riuscire a bilanciare parole motivanti con la gestione delle obiezioni o critiche.
- Migliorare la propria capacità di convincere usando il giusto mix di parole rinforzanti e critiche costruttive.



## **05 CORSO SULLE PAROLE CHE AIUTANO A VENDERE**

### **Modulo 9:**

#### **Linguaggio ipnotico: Catturare l'attenzione**

- Scoprire come usare ripetizioni e strutture linguistiche per tenere viva l'attenzione.
- Apprendere l'arte di costruire frasi che catturano e mantengono l'interesse dell'interlocutore.
- Rendere il proprio discorso più fluido e coinvolgente.

### **Modulo 10:**

#### **Domande persuasive: Coinvolgere e guidare l'interlocutore**

- Saper formulare domande che stimolano riflessione e portano l'interlocutore verso la decisione desiderata.
- Capire come le domande aperte o chiuse influenzano il dialogo e la risposta emotiva.
- Usare le domande per ottenere informazioni e guidare la conversazione in modo persuasivo.

### **Modulo 11:**

#### **Linguaggio della scarsità e dell'urgenza: Stimolare decisioni rapide**

- Imparare a usare parole che comunicano scarsità e urgenza senza creare stress o ansia.
- Aumentare la pressione positiva per indurre decisioni rapide.
- Usare la scarsità in modo etico per motivare all'azione immediata.

### **Modulo 12:**

#### **Storytelling persuasivo: Creare narrazioni convincenti**

- Utilizzare storie per rendere i messaggi più persuasivi e memorabili.
- Creare narrazioni che catturano l'attenzione e coinvolgono emotivamente l'interlocutore.
- Migliorare la propria capacità di raccontare storie in contesti professionali e personali per convincere e ispirare.



## **06 CORSO SULLA GESTIONE DI UN TEAM DI VENDITORI**

### **Modulo 1:**

#### **Ruolo del Sales Manager: Leader e motivatore**

- Comprendere il ruolo chiave del Sales Manager nel guidare e ispirare il team.
- Acquisire le competenze per diventare un leader che motiva e stimola la crescita.
- Imparare a bilanciare leadership, supervisione e supporto operativo.

### **Modulo 2:**

#### **Costruzione di un team di vendita efficace: Reclutamento e selezione**

- Sviluppare strategie per identificare e selezionare i migliori talenti.
- Creare un team di venditori con competenze complementari e allineati agli obiettivi aziendali.
- Migliorare i processi di assunzione per garantire la scelta dei candidati giusti.

### **Modulo 3:**

#### **Formazione e sviluppo delle competenze del team**

- Imparare a pianificare e implementare programmi di formazione continui.
- Sviluppare competenze nel coaching e mentoring per potenziare le abilità dei venditori.
- Migliorare la performance del team attraverso un approccio strutturato alla crescita professionale.

### **Modulo 4:**

#### **Definizione degli obiettivi di vendita: SMART goals**

- Apprendere come definire obiettivi specifici, misurabili, raggiungibili, rilevanti e temporizzati (SMART).
- Migliorare la focalizzazione del team su risultati concreti e misurabili.
- Creare allineamento tra gli obiettivi individuali e quelli aziendali.



## **06 CORSO SULLA GESTIONE DI UN TEAM DI VENDITORI**

### **Modulo 5:**

#### **Tecniche di motivazione del team di vendita**

- Conoscere strategie per mantenere alta la motivazione del team, anche in situazioni di difficoltà.
- Imparare a usare incentivi, premi e riconoscimenti per stimolare il rendimento.
- Riconoscere l'importanza della motivazione intrinseca per ottenere un impegno duraturo.

### **Modulo 6:**

#### **Gestione delle performance: Valutazione e feedback**

- Sviluppare metodi per valutare le performance dei venditori in modo equo e oggettivo.
- Fornire feedback costruttivi e personalizzati per migliorare continuamente i risultati.
- Migliorare la capacità di affrontare situazioni di sotto-performance con diplomazia ed efficacia.

### **Modulo 7:**

#### **Gestione del conflitto all'interno del team**

- Imparare a riconoscere e risolvere i conflitti interni in modo tempestivo e costruttivo.
- Sviluppare competenze per trasformare il conflitto in un'opportunità di crescita e miglioramento.
- Migliorare il clima di lavoro attraverso una gestione proattiva dei problemi interpersonali.

### **Modulo 8:**

#### **Tecniche di delega efficace**

- Apprendere come delegare compiti e responsabilità in modo efficace e strategico.
- Liberare tempo per concentrarsi su attività di maggiore impatto per la gestione del team.
- Aumentare la responsabilità e l'autonomia dei membri del team, favorendo la loro crescita.



## **06 CORSO SULLA GESTIONE DI UN TEAM DI VENDITORI**

### **Modulo 9:**

#### **Gestione del tempo e delle priorità del team di vendita**

- Imparare a gestire il proprio tempo e quello del team per massimizzare la produttività.
- Implementare strategie di gestione delle priorità per focalizzarsi sulle attività che generano il maggior valore.
- Ottimizzare i processi di vendita per ridurre sprechi di tempo e risorse.

### **Modulo 10:**

#### **Coaching per le vendite: Migliorare la performance individuale**

- Apprendere tecniche di coaching per aiutare ogni venditore a migliorare le proprie capacità.
- Personalizzare il supporto in base alle esigenze e agli obiettivi specifici di ciascun venditore.
- Sviluppare un team autonomo e responsabile, capace di affrontare le sfide in modo proattivo.

### **Modulo 11:**

#### **Analisi dei dati di vendita: Monitoraggio e reportistica**

- Utilizzare i dati di vendita per monitorare le performance e identificare opportunità di miglioramento.
- Creare report accurati e utilizzabili per prendere decisioni informate.
- Ottimizzare le strategie di vendita basandosi su dati reali e misurabili.

### **Modulo 12:**

#### **Gestione del cambiamento: Adattarsi a nuovi scenari di mercato**

- Imparare a gestire il cambiamento all'interno del team e a prepararlo per nuovi scenari competitivi.
- Sviluppare flessibilità e resilienza nel team di vendita per adattarsi rapidamente a nuove strategie.
- Saper comunicare il cambiamento in modo positivo e motivante, evitando resistenze.



## 06 CORSO SULLA GESTIONE DI UN TEAM DI VENDITORI

### Modulo 13:

#### Incentivi e premi: Creare un sistema di ricompense efficace

- Progettare un sistema di incentivi che stimoli le vendite senza creare competizione negativa.
- Utilizzare premi e riconoscimenti per migliorare la motivazione e la fidelizzazione del team.
- Misurare l'efficacia degli incentivi e adeguarli alle esigenze del mercato e dell'azienda.

### Modulo 14:

#### Team Building: Creare coesione e collaborazione nel team

- Imparare tecniche di team building per migliorare la coesione e la collaborazione all'interno del gruppo.
- Favorire un ambiente di lavoro positivo e inclusivo, che incoraggi la condivisione di idee e il supporto reciproco.
- Ridurre il turnover del personale attraverso una cultura aziendale forte e partecipativa.

### Modulo 15:

#### Pianificazione strategica delle vendite: Definire una visione a lungo termine

- Saper definire una strategia di vendita a lungo termine allineata agli obiettivi aziendali.
- Migliorare la capacità di adattare il team di vendita a nuove sfide e opportunità di mercato.
- Ottimizzare le risorse del team per massimizzare il ritorno sugli investimenti.



**PALESTRA  
DEI VENDITORI**

## **07 CORSO DI PREPARAZIONE AL SUPERAMENTO DELL'ESAME IVASS SEZIONI A e B**

### **Modulo 1:**

#### **Introduzione all'esame IVASS: Struttura e requisiti**

- Comprendere la struttura dell'esame e i requisiti di ammissione.
- Conoscere i criteri di valutazione e le modalità di iscrizione.
- Pianificare la preparazione in base ai temi più rilevanti per il superamento dell'esame.

### **Modulo 2:**

#### **Regolamentazione dell'attività assicurativa in Italia: Normativa IVASS**

- Acquisire una conoscenza approfondita della regolamentazione del settore assicurativo.
- Conoscere le leggi principali che regolano l'attività degli intermediari assicurativi.
- Comprendere le implicazioni normative per le sezioni A (Agenti) e B (Broker) del RUI.

### **Modulo 3:**

#### **Codice delle Assicurazioni Private (CAP)**

- Apprendere i principi fondamentali del Codice delle Assicurazioni Private e il loro impatto sull'operatività degli intermediari.
- Familiarizzare con le disposizioni normative relative ai contratti di assicurazione e agli obblighi di trasparenza.
- Essere in grado di rispondere correttamente alle domande sull'ambito normativo durante l'esame.



**PALESTRA  
DEI VENDITORI**

## **07 CORSO DI PREPARAZIONE AL SUPERAMENTO DELL'ESAME IVASS SEZIONI A e B**

### **Modulo 4:**

#### **Le tipologie di polizze: Vita, danni e responsabilità civile**

- Conoscere le diverse tipologie di polizze assicurative (vita, danni, responsabilità civile) e le loro caratteristiche.
- Saper distinguere tra polizze vita e danni per consigliare al meglio i clienti.
- Avere una comprensione solida delle clausole contrattuali e delle garanzie offerte da ciascuna tipologia di polizza.

### **Modulo 5:**

#### **Obblighi di comportamento degli intermediari**

- Conoscere gli obblighi comportamentali e deontologici imposti agli intermediari (correttezza, diligenza e trasparenza).
- Comprendere il ruolo della consulenza nei confronti del cliente e le responsabilità legali associate.
- Essere preparati a dimostrare come applicare queste norme durante l'esame e nella pratica professionale.

### **Modulo 6:**

#### **Gestione del rischio e valutazione delle esigenze del cliente**

- Imparare a valutare i rischi e le esigenze specifiche dei clienti, creando soluzioni assicurative personalizzate.
- Saper spiegare ai clienti il significato di rischio e copertura assicurativa in modo chiaro e comprensibile.
- Essere pronti a rispondere alle domande relative alla gestione del rischio durante l'esame.



**PALESTRA  
DEI VENDITORI**

## **07 CORSO DI PREPARAZIONE AL SUPERAMENTO DELL'ESAME IVASS SEZIONI A e B**

### **Modulo 7:**

#### **La distribuzione assicurativa e riassicurativa: Canali e intermediari**

- Comprendere le modalità di distribuzione dei prodotti assicurativi e il ruolo degli intermediari nella catena di vendita.
- Conoscere la differenza tra distribuzione diretta e mediata e le implicazioni per le sezioni A e B del RUI.
- Essere capaci di gestire situazioni pratiche legate alla distribuzione e alla sottoscrizione di polizze.

### **Modulo 8:**

#### **Disciplina antiriciclaggio per gli intermediari assicurativi**

- Conoscere le normative antiriciclaggio che riguardano gli intermediari assicurativi e gli obblighi di segnalazione delle operazioni sospette.
- Comprendere l'importanza della conformità normativa per evitare sanzioni e rischi legali.
- Essere preparati ad affrontare domande sull'antiriciclaggio nell'ambito dell'esame IVASS.

### **Modulo 9:**

#### **Regime fiscale dei prodotti assicurativi**

- Apprendere le regole fiscali applicabili ai diversi prodotti assicurativi, come il trattamento fiscale delle polizze vita e danni.
- Saper spiegare ai clienti le implicazioni fiscali delle loro scelte assicurative.
- Affrontare con competenza le domande sull'aspetto fiscale durante l'esame.



PALESTRA  
DEI VENDITORI

## **07 CORSO DI PREPARAZIONE AL SUPERAMENTO DELL'ESAME IVASS SEZIONI A e B**

### **Modulo 10:**

#### **Il sistema di vigilanza IVASS e le sanzioni**

- Comprendere il ruolo dell'IVASS nella regolamentazione e controllo delle attività assicurative.
- Conoscere le sanzioni previste per gli intermediari che non rispettano la normativa vigente.
- Essere in grado di applicare queste nozioni nella pratica quotidiana e rispondere a domande sull'esame.

### **Modulo 11:**

#### **Contratti assicurativi e clausole: Condizioni generali e particolari**

- Conoscere la struttura e il funzionamento dei contratti assicurativi, distinguendo tra condizioni generali e particolari.
- Imparare a leggere e interpretare correttamente le clausole assicurative per fornire una consulenza precisa ai clienti.
- Essere pronti ad affrontare domande sull'aspetto tecnico dei contratti durante l'esame.

### **Modulo 12:**

#### **Responsabilità professionale e polizza RC professionale**

- Comprendere l'importanza della polizza di responsabilità civile professionale per gli intermediari assicurativi.
- Conoscere le coperture offerte da queste polizze e le responsabilità derivanti dall'attività professionale.
- Essere pronti a rispondere a domande sulla protezione della propria responsabilità durante l'esame.



PALESTRA  
DEI VENDITORI

## **07 CORSO DI PREPARAZIONE AL SUPERAMENTO DELL'ESAME IVASS SEZIONI A e B**

### **Modulo 13:**

#### **Gestione dei reclami e tutela del consumatore**

- Imparare a gestire in modo efficace i reclami dei clienti, rispettando le normative IVASS sulla tutela del consumatore.
- Conoscere i diritti del consumatore e le procedure di gestione dei reclami.
- Essere preparati a dimostrare competenze di gestione dei reclami durante l'esame.

### **Modulo 14:**

#### **Simulazioni d'esame IVASS: Test pratico**

- Svolgere simulazioni d'esame per familiarizzare con il formato delle domande e gestire il tempo in modo efficace.
- Identificare le aree di miglioramento attraverso esercitazioni pratiche.
- Ridurre l'ansia da esame e aumentare la sicurezza nelle proprie capacità.



## **08 VENDERE LA CONSULENZA ASSICURATIVA**

### **Modulo 1:**

#### **Il valore della consulenza assicurativa: Da venditori a consulenti**

- Comprendere la differenza tra vendita di polizze e consulenza assicurativa personalizzata.
- Aumentare la fiducia dei clienti attraverso un approccio basato sulle loro esigenze specifiche.
- Rafforzare la propria posizione di esperto e risorsa di fiducia nel settore assicurativo.

### **Modulo 2:**

#### **Ascolto attivo e analisi dei bisogni del cliente**

- Imparare a fare domande efficaci per comprendere a fondo le necessità e le priorità del cliente.
- Sviluppare tecniche di ascolto attivo per costruire una relazione basata sulla fiducia.
- Migliorare la capacità di personalizzare le soluzioni assicurative sulla base dei reali bisogni del cliente.

### **Modulo 3:**

#### **Creare valore attraverso la consulenza assicurativa**

- Apprendere come presentare i servizi di consulenza come un valore aggiunto, oltre la semplice vendita di polizze.
- Riconoscere e comunicare l'importanza della pianificazione assicurativa per la protezione del cliente.
- Aumentare il tasso di fidelizzazione dei clienti grazie a un servizio consulenziale di alta qualità.



## **08 VENDERE LA CONSULENZA ASSICURATIVA**

### **Modulo 4:**

#### **Costruire fiducia e credibilità come consulente assicurativo**

- Imparare a costruire relazioni durature basate sulla fiducia reciproca.
- Saper utilizzare testimonianze e casi studio per rafforzare la propria credibilità.
- Migliorare la propria reputazione professionale e aumentare le raccomandazioni da parte dei clienti soddisfatti.

### **Modulo 5:**

#### **Tecniche di comunicazione persuasiva nella consulenza assicurativa**

- Apprendere come utilizzare un linguaggio chiaro e persuasivo per spiegare concetti complessi ai clienti.
- Imparare a comunicare il valore delle coperture assicurative in modo coinvolgente e comprensibile.
- Aumentare la propria efficacia nel chiudere accordi, mantenendo al centro le esigenze del cliente.

### **Modulo 6:**

#### **L'importanza dell'educazione assicurativa per i clienti**

- Imparare a educare i clienti sui benefici e sui rischi legati alle diverse tipologie di polizze.
- Aumentare la consapevolezza del cliente, migliorando la sua capacità decisionale.
- Rafforzare la percezione di essere un consulente che mette il cliente al primo posto, non solo un venditore.



## **08 VENDERE LA CONSULENZA ASSICURATIVA**

### **Modulo 7:**

#### **Gestione delle obiezioni: Come rispondere ai dubbi dei clienti**

- Sviluppare competenze per affrontare e risolvere le obiezioni in modo efficace e professionale.
- Apprendere tecniche per trasformare le preoccupazioni del cliente in opportunità di chiarimento e vendita.
- Migliorare la capacità di mantenere aperta la comunicazione, anche in situazioni difficili.

### **Modulo 8:**

#### **Presentare soluzioni personalizzate: Vendita consulenziale**

- Imparare a costruire proposte di consulenza su misura, basate sulle esigenze specifiche del cliente.
- Sviluppare un approccio alla vendita che si concentra sulla soluzione, piuttosto che sul prodotto.
- Aumentare la soddisfazione del cliente grazie a un'offerta personalizzata e rilevante.

### **Modulo 9:**

#### **Il follow-up nella consulenza assicurativa: Mantieni il cliente al centro**

- Imparare l'importanza del follow-up per consolidare la relazione con il cliente dopo la vendita.
- Migliorare la gestione della relazione nel lungo termine, monitorando e aggiornando le esigenze del cliente.
- Aumentare il valore percepito dal cliente, che si sentirà seguito e supportato anche dopo l'acquisto.



## **08 VENDERE LA CONSULENZA ASSICURATIVA**

### **Modulo 10:**

#### **L'utilizzo della tecnologia nella consulenza assicurativa**

- Saper utilizzare strumenti digitali per migliorare l'efficienza nella gestione dei clienti e nella presentazione delle soluzioni.
- Apprendere come usare piattaforme di CRM per mantenere un rapporto costante e personalizzato con i clienti.
- Migliorare la gestione del tempo e la capacità di offrire consulenza anche a distanza.

### **Modulo 11:**

#### **Gestire i cambiamenti di mercato e le esigenze del cliente**

- Imparare ad adattare la propria consulenza in base ai cambiamenti del mercato assicurativo e alle nuove tendenze.
- Saper anticipare le esigenze del cliente, offrendo soluzioni aggiornate e rilevanti.
- Aumentare la propria flessibilità e capacità di rispondere in modo proattivo alle sfide emergenti.

### **Modulo 12:**

#### **Vendita etica: Bilanciare interessi commerciali e bisogni del cliente**

- Comprendere l'importanza dell'etica nella consulenza e nella vendita assicurativa.
- Saper bilanciare gli obiettivi commerciali con l'interesse primario del cliente.
- Rafforzare la propria reputazione professionale e costruire relazioni basate sulla fiducia a lungo termine.



## 08 VENDERE LA CONSULENZA ASSICURATIVA

### Modulo 13:

#### Tecniche di chiusura efficace nella consulenza assicurativa

- Apprendere strategie per concludere con successo una trattativa mantenendo alta la soddisfazione del cliente.
- Saper individuare il momento giusto per chiudere una vendita senza sembrare forzati.
- Aumentare il tasso di conversione e consolidare il rapporto con il cliente, anche dopo la conclusione dell'accordo.

### Modulo 14:

#### Cross-selling e up-selling nella consulenza assicurativa

- Saper riconoscere opportunità di vendita aggiuntiva, offrendo coperture complementari che migliorano la protezione del cliente.
- Imparare tecniche di cross-selling e up-selling senza apparire aggressivi, ma sempre orientati alle esigenze del cliente.
- Aumentare il valore complessivo delle vendite grazie a un approccio consulenziale completo.