



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

03

CORSO SULLA NEGOZIAZIONE

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

04

CORSO SULLA PERSUASIONE

L'obbiettivo 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

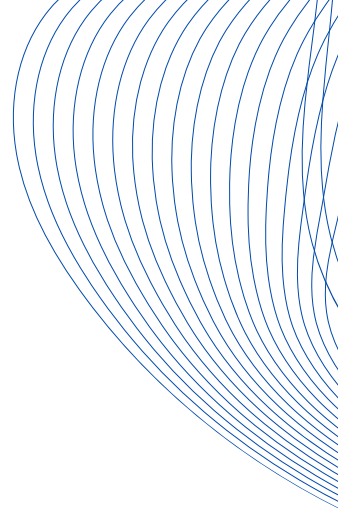
CORSO DI PREPARAZIONE AL SUPERAMENTO DELL'ESAME IVASS SEZIONI A e B

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:

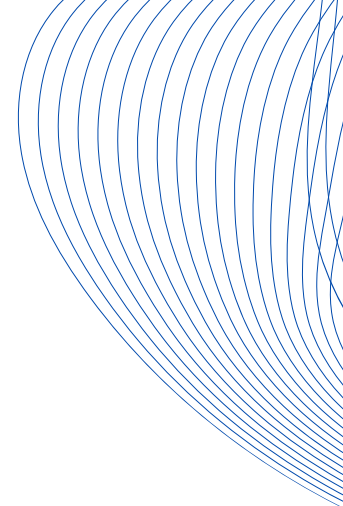
Elementi della Comunicazione Assertiva

- 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:

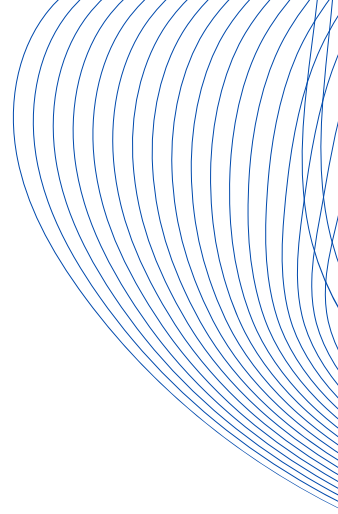
Comunicazione Assertiva in Ambito Professionale

- 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.

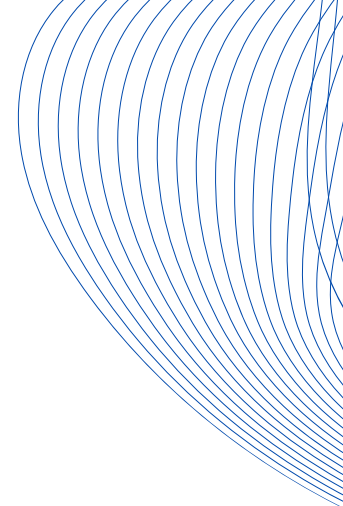
Modulo 10:

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:

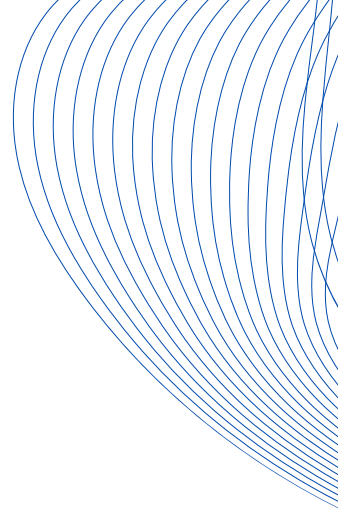
Comunicazione efficace del leader

- 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.



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

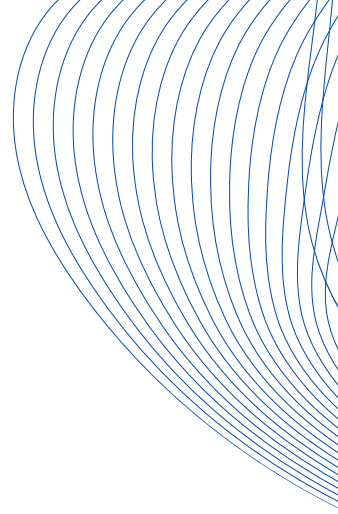
Modulo 11:

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:

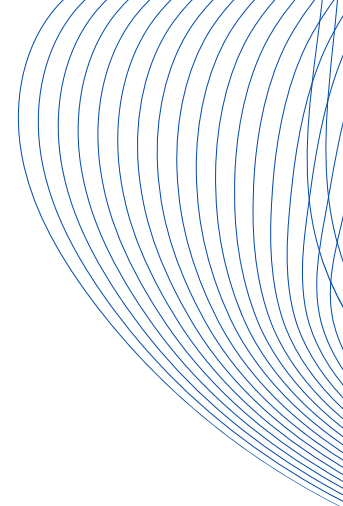
Creazione di Proposte di Valore

- 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.

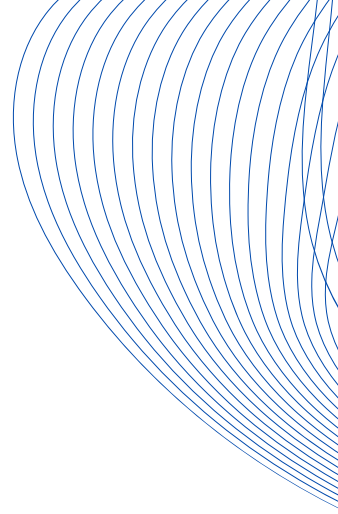
Modulo 10:

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.

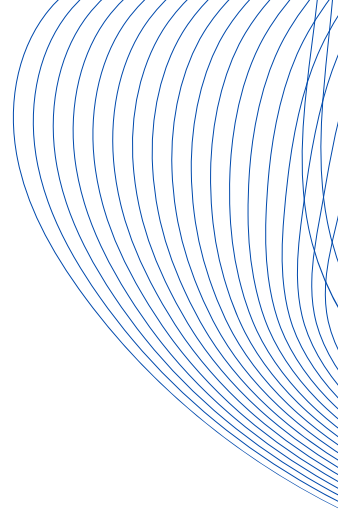
Modulo 12:

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:

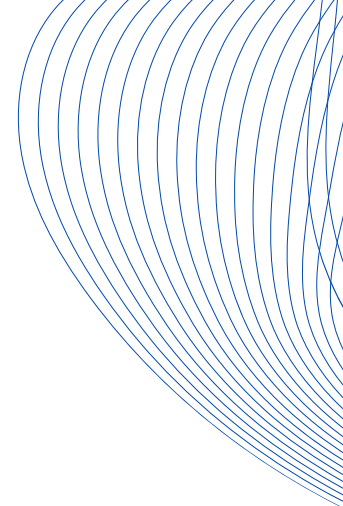
Il potere delle emozioni nella persuasione

- 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:

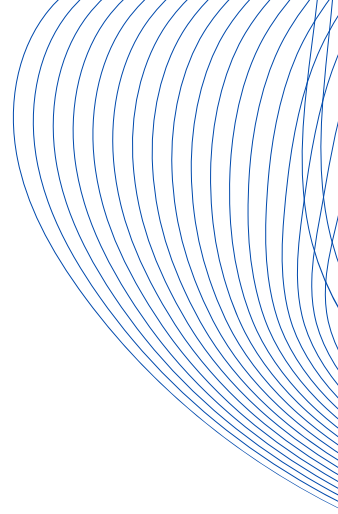
L'ascolto attivo e la persuasione: L'arte di capire prima di convincere

- 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.



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.



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.



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:

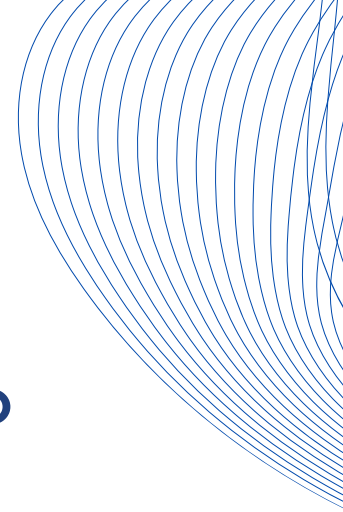
Disciplina antiriciclaggio per gli intermediari assicurativi

- 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.



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:

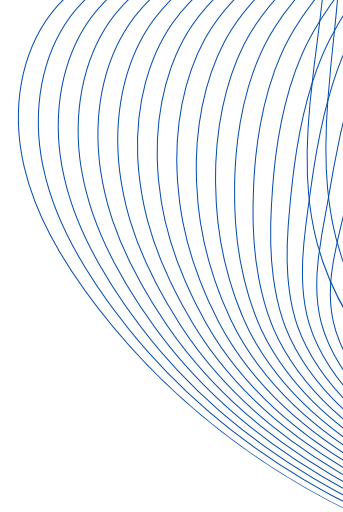
Gestione dei reclami e tutela del consumatore

- 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:

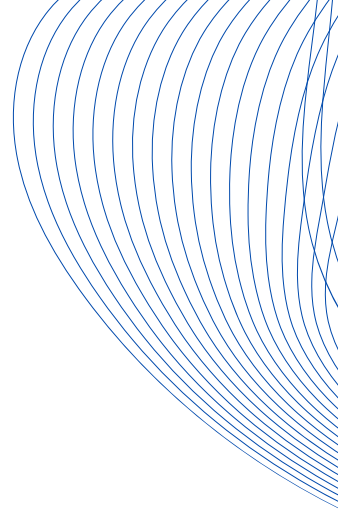
Ascolto attivo e analisi dei bisogni del cliente

- 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:

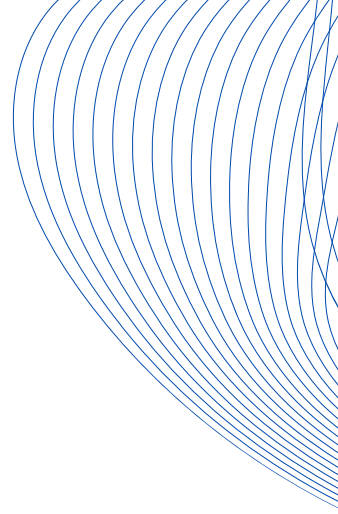
Tecniche di comunicazione persuasiva nella consulenza assicurativa

- 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:

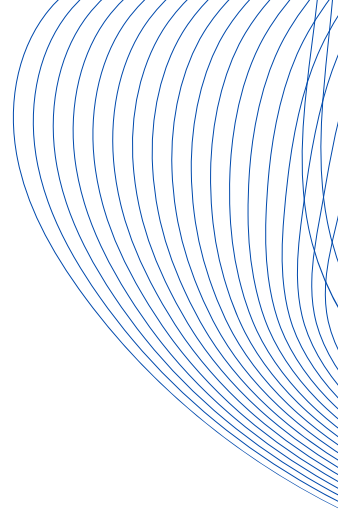
Presentare soluzioni personalizzate: Vendita consulenziale

- 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.