

IMPARARE È UNA STRADA
CHE NON HA MAI FINE



U-mission

**SELEZIONIAMO
FORMATORI
PREPARATI
E CONSAPEVOLI
CHE FORNISCANO
RISPOSTE,
COMPETENZE
E STRUMENTI.**

Una lunga e approfondita conoscenza del mercato
ci permette di comprendere
le esigenze formative di chi lo compone
e di offrire:



Contenuti formativi
specifici per il settore



Consulenti e formatori
con esperienza pluriennale



Sostenibilità
dell'investimento formativo
e supporto alla gestione
dei finanziamenti.

L'offerta

OFFERTA FORMATIVA INTERAZIENDALE

Progettiamo percorsi di training per rispondere adeguatamente agli stimoli più attuali nel mondo delle rivendite specializzate nei settori ferramenta, edilizia, idrotermosanitario ed elettrico.

ADATTAMENTO ORGANIZZATIVO ALLE ESIGENZE DEL CLIENTE

Strutturiamo progetti formativi unendo la necessaria flessibilità organizzativa per adattare i contenuti alle richieste dei partecipanti.

SERVIZIO DI CONSULENZA SUI FINANZIAMENTI

Supportiamo le aziende partner nel reperimento e nella gestione dei finanziamenti tramite l'adesione a fondi interprofessionali per la formazione.

Aderendo al fondo For.Te, la formazione è gratuita.

ADESIONE AL FONDO INTERPROFESSIONALE

Tutte le aziende possono aderire gratuitamente al fondo For.Te.

(Fondo interprofessionale per la formazione del comparto commercio), indicando nella denuncia UNIEMENS (ex DM/10), il codice di adesione "FITE"

ASSISTENZA GRATUITA DI UN CONSULENTE SU RICHIESTA



La qualità

I servizi proposti si contraddistinguono per un alto tasso di qualità e professionalità



CONTENUTI SPECIFICI
AL MERCATO DI RIFERIMENTO



DOCENTI QUALIFICATI E
COSTANTEMENTE AGGIORNATI



CONSULENZA ED ASSISTENZA TECNICA
ED AMMINISTRATIVA

TUTTO VIENE GESTITO
DA UN PRECISO ED EFFICACE
MODELLO ORGANIZZATIVO COSTITUITO DA
QUATTRO SEMPLICI FASI

1

ANALISI
FABBISOGNO

2

SVILUPPO
PERCORSO
FORMATIVO

3

ORGANIZZAZIONE E
REPERIMENTO DEI
FINANZIAMENTI

4

EROGAZIONE
DEI CORSI





Corsi
PROFESSIONAL

CORSI DEDICATI AGLI OPERATORI
FRONT-OFFICE, BANCONISTI
E ADDETTI ALLE VENDITE

**1. COMUNICAZIONE DI VENDITA:
DA VENDITORE A CONSULENTE**

- Stabilire un contatto positivo con il cliente
- Strutturare le argomentazioni e dialogare con il cliente.
- Gestire le obiezioni e concludere la vendita

**2. LA SODDISFAZIONE DEI CLIENTI
E LE LORO ESIGENZE**

- Customer care e service
- Ascolto attivo e comunicazione efficace
- Come superare le aspettative del cliente

**3. COMUNICARE ATTRAVERSO
IL PUNTO VENDITA**

- Customer journey
- Percorsi di vendita e logiche espositive
- La comunicazione non verbale



Corsi
EXECUTIVE

PERCORSI FORMATIVI SPECIFICI
PER CHI RICOPRE RUOLI
MANAGERIALI

**1. SENTIRSI AZIENDA:
CONDIVIDERE PER MOTIVARE**

- Motivare e gestire la forza vendita
- Gestione della struttura commerciale –sales manager
- Da manager a leader

**2. CONTROLLO DI GESTIONE:
PIANIFICAZIONE E CONTROLLO**

- Strumenti di analisi e controllo dell'attività
- Tradurre la strategia in piano commerciale
- Ottimizzare la produttività e la redditività



info e contatti

academy@unifix.it
t. +39 0471 123456

U-Academy è un progetto **unifix** 