

CIM
&
FORM



CULTURE D'IMPRESA
IN FORMAZIONE SRL

Business
Academy
Lab

STRATEGIC SALES MANAGEMENT

Formazione esperienziale per elevare
le performance di vendita

In partnership con



CONFINDUSTRIA
Verona



MTGROUP
PEOPLE EXPERTS

STRATEGIC SALES MANAGEMENT

Formazione esperienziale per elevare le performance di vendita

Nel mercato attuale i clienti arrivano preparati, confrontano alternative e si aspettano interlocutori capaci di comprendere davvero le loro esigenze. Per questo la vendita non può più limitarsi alla presentazione di un prodotto o di un servizio. Oggi la differenza la fanno qualità del dialogo, capacità di ascolto e competenza nel guidare il cliente nelle sue scelte. Sviluppare competenze di vendita evolute significa saper leggere i bisogni, costruire soluzioni di valore e trasformare ogni interazione commerciale in un'opportunità di relazione e di crescita.



Perché scegliere questo laboratorio?

- **Esperienza pratica e immersiva:** per vivere una simulazione formativa innovativa e coinvolgente che riproduce scenari complessi del processo commerciale e della relazione con il cliente. Ogni decisione presa dai partecipanti produce effetti concreti nella simulazione, permettendo di sperimentare strategie e valutarne l'impatto in un contesto sicuro e altamente realistico.
- **Visione strategica del processo commerciale:** per allenarsi a gestire l'intero processo di sviluppo del cliente - dall'acquisizione alla fidelizzazione - rafforzando capacità decisionali, strategiche e operative fondamentali per affrontare trattative e situazioni commerciali complesse.
- **Coinvolgimento e apprendimento attivo:** la dinamica di gioco e la competizione tra squadre stimolano la partecipazione e la collaborazione, favorendo un apprendimento attivo e stimolante.
- **Feedback immediato:** i partecipanti ricevono riscontri immediati sulle proprie scelte, potendo affinare le strategie e migliorare progressivamente le proprie performance.

STRATEGIC SALES MANAGEMENT

Formazione esperienziale per elevare le performance di vendita

Profilo partecipanti

Il percorso è rivolto principalmente a Manager e responsabili commerciali e figure strategiche professionisti della vendita.

Quota di partecipazione

- € 820,00 Associati a Confindustria Verona
- € 1.025,00 Non Associati a Confindustria Verona

Sono previste quote agevolate per iscrizioni entro il 10/04/2026.

Il percorso può essere finanziato attraverso i fondi interprofessionali **Fondimpresa** e **Fondirigenti**.

Calendario

12 e 13 maggio 2026 con orario 09.00-18.00

Sede

Il percorso si svolgerà in presenza presso: **Confindustria Verona** Piazza Cittadella 12, 37122 Verona (VR)

TEMI TRATTATI

La simulazione formativa guida i partecipanti attraverso tutte le fasi del processo di vendita:

- **Pianificazione e Prospecting**

Definire strategie commerciali mirate, identificare e selezionare potenziali clienti

- **Approccio e accoglienza**

Creare un primo contatto positivo e instaurare fiducia con il cliente

- **Analisi dei bisogni**

Comprendere le esigenze del cliente per proporre soluzioni adatte

- **Presentazione di prodotti e soluzioni**

Comunicare valore in modo chiaro ed efficace

- **Gestione delle obiezioni**

Superare le resistenze del cliente con tecniche persuasive

- **Chiusura della vendita**

Portare a termine la trattativa in modo efficace

- **Cross-selling & Up-selling**

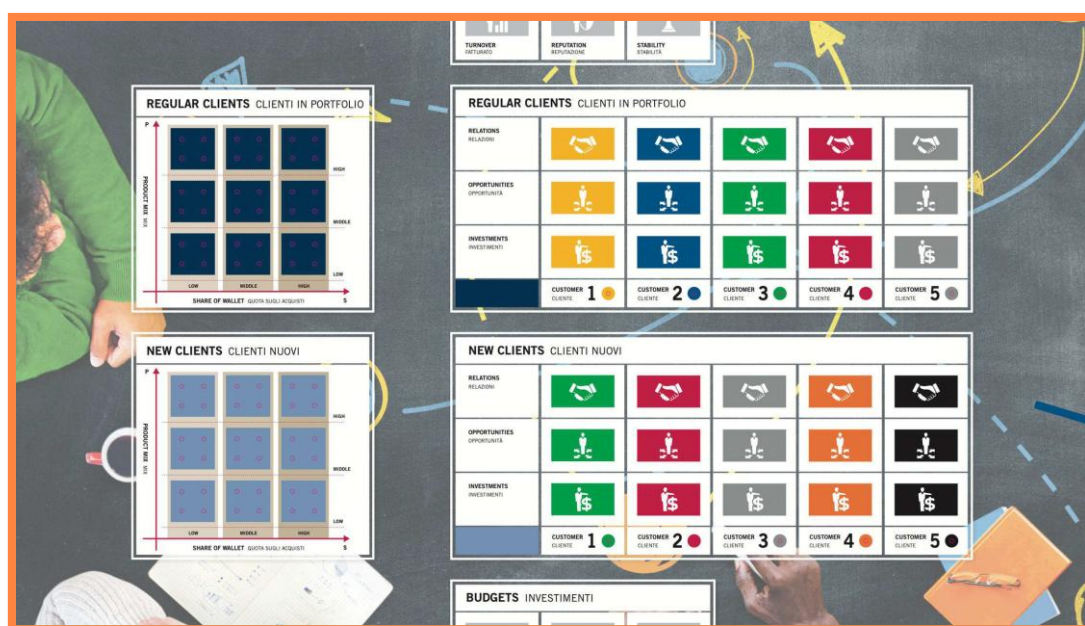
Massimizzare il valore della vendita proponendo soluzioni aggiuntive e di alto valore



DINAMICA DI GIOCO

La simulazione formativa del processo di vendita si struttura in 4 semestri (2 anni di attività commerciale simulata). Ogni semestre prevede 3 fasi:

1. **Analisi e scelta per l'acquisizione del cliente:** valutazione delle opportunità di mercato e selezione dei prospect più promettenti;
2. **Piano d'azione:** definizione della strategia commerciale e gestione delle risorse disponibili;
3. **Gestione delle domande del cliente/eventi imprevisti:** affrontare obiezioni, richieste specifiche e adattarsi a nuove situazioni di mercato.



MODALITÀ DI SVOLGIMENTO

Il Business Lab si svolgerà in presenza, per un massimo di 16 partecipanti a edizione.

Al termine delle attività verrà rilasciato un attestato di partecipazione a coloro che avranno frequentato almeno l'80% dell'attività formativa.



FACULTY



LUIGI MIGLIORE

Luigi Migliore è CEO, consulente e docente con oltre 25 anni di esperienza nella formazione manageriale e nello sviluppo delle competenze commerciali. È il fondatore di Network Training (NT Group), società specializzata nella formazione e consulenza aziendale. Nel corso della sua carriera ha supportato numerose organizzazioni nella trasformazione dei processi di leadership, sviluppo delle persone e vendita. È riconosciuto per il suo approccio innovativo alla formazione, che integra metodologie esperienziali, strumenti digitali e tecniche di gamification in aula per rendere l'apprendimento più coinvolgente, concreto e orientato ai risultati.

BUSINESS ACADEMY LAB

La Business Academy di Cim&Form nasce dall'ascolto delle aziende del territorio, delle loro esigenze e delle aspirazioni emerse in anni di cambiamenti nei modelli organizzativi, gestionali e commerciali. Oggi la proposta si arricchisce con i nuovi percorsi Business Academy Lab, pensati per Manager, Responsabili di funzione e figure strategiche che vogliono acquisire strumenti analitici, strategici e operativi per affrontare con efficacia le sfide del mercato. I percorsi Business Academy Lab si distinguono per breve durata e focus mirato, approfondendo temi specifici e tecnici grazie al contributo diretto di professionisti esperti, con contenuti immediatamente applicabili al lavoro quotidiano.

CIM&FORM SRL



Ente di formazione di Confindustria Verona, è accreditato per la formazione superiore e continua in Regione Veneto. Accompagna imprenditori, manager e dipendenti in un percorso continuo di crescita personale e professionale realizzando interventi formativi costruiti su esigenze e obiettivi specifici.

Una costante attenzione a tutte le opportunità offerte dalle principali fonti di finanziamento (Fondi Paritetici Interprofessionali, Finanziamenti Europei e Regionali) permettono a CIM & FORM di progettare e gestire percorsi formativi finanziati e su misura.

CONTATTI



045 80 99 479
045 80 99 499



businessacademy@confindustria.vr.it



www.cimform.it



Cimform srl