



*ISPIRARE, SOSTENERE E GUIDARE L'ESERCIZIO PROFESSIONALE E DELL'APPRENDIMENTO*

## **CORSO DI VENDITA E GESTIONE: PROMOTER E COORDINATORI DI STAND COMMERCIALI**

### **PREMESSA**

*Per ogni negozio che chiude c'è uno stand che apre.*

Se inseriamo la parola Promoter in un motore di ricerca saltano subito agli occhi due cose: da un lato una spropositata domanda lavorativa di Promoter e Consulenti per Stand e Presidi Commerciali; dall'altro un grande vuoto nel campo della formazione e della professionalità.

Intendiamoci, non è che manchino i Corsi di Vendita. Anzi lunghissimo è l'elenco di più o meno efficaci Corsi per venditori Porta a Porta, rappresentanti, B2B, addetti alle vendite, operatori call-center. E' invece totalmente ignorata la figura del Promoter su Stand che tutti noi incontriamo nelle Gallerie dei Centri Commerciali, delle Stazioni, nei Flexistore nonostante da qualche anno la strategia di molte aziende si concentri sull'apertura di nuovi Stand piuttosto che dei tradizionali negozi.

### **FINALITA'**

Il corso ha l'obiettivo di portare professionalità e preparazione in questo ambito lavorativo dato che spesso le aziende, per sbagliate strategie di budget e/o mancanza di lungimiranza, trascurano. I Promoter sono infatti il biglietto da visita delle Aziende.

Saranno forniti tutti gli strumenti per potenziare le performance di chi già lavora nei vari campi del commerciale e a trasmettere, a chi si appropria per la prima volta al mondo della vendita, la miglior preparazione possibile. E diventare bravi Promoter permette di accedere alla gestione di Stand nel ruolo di Coordinatori, Team Leader e Imprenditori.

Il Corso prevede 3 moduli: il primo di formazione Promoter; il secondo e terzo dedicato alla Gestione di Promoter, coordinamento, leadership, programmazione, logistica.

La metodologia di insegnamento prevede: lezioni frontali e formazione esperienziale, simulazioni sul campo, giochi di ruolo, case history, interviste

Alla fine del Corso è previsto un Esame teorico-pratico per accedere alle Selezioni di Coordinatore di Stand Fastweb: i due migliori partecipanti al Corso avranno modo di essere assunti per ruoli gestionali in F2FCommunications.

## **PROGRAMMA**

### **PRIMO MODULO – Diventare un bravo Promoter**

20 h divise in 4 giornate da 5 h (giorni e orari da definire coi Partecipanti)

**Obiettivo:** conoscere e applicare ogni aspetto del ruolo di promoter, dalla tecnica alle opportunità.

#### **Contenuti:**

Chi può diventare un bravo Promoter?

- Luoghi comuni: abbandonare i pregiudizi
- Una professione nuova e creativa
- Promoter: come beneficiare del cambiamento
- Gli stand: nuovo luogo di lavoro
- Promoter: non solo vendita

Tecniche di vendita applicate allo Stand

- Oltre la PNL, oltre la Persuasione
- I 5 e gli 8 Punti
- No approccio, No Party
- Capacità di sintesi, linguaggio e versatilità
- Attori su un palcoscenico

I Clienti, quegli insospettabili

- Abbandonare i pregiudizi
- Imparare dai clienti

Promoter per un Giorno

- Esperienze pratiche in affiancamento ai migliori Trainer di F2F Communications

- Giochi e simulazioni

## **SECONDO MODULO – Creazione di Reti Commerciali**

16 h divise in 4 giornate da 4 h (giorni e orari da definire coi Partecipanti)

**Obiettivo:** il corso consente di sviluppare le caratteristiche necessarie per costruire una rete commerciale di Promoter duratura, di qualità e propositiva.

### **Contenuti:**

Costruzione della Leadership

- Un difficile passaggio: da Promoter a Coordinatore
- Un difficile equilibrio: Formatori e Leader

Costruzione del Gruppo di lavoro:

- Selezione del personale, affiancamento e coaching
- Capacità di trasmettere vision individuale e opportunità
- Sensibilità e criteri di valutazione

Osservazione sul campo di Reti Commerciali

## **TERZO MODULO - Gestione di Reti Commerciali**

16 h divise in 4 giornate da 4 h (giorni e orari da definire coi Partecipanti)

**Obiettivo:** il corso sviluppa la capacità di gestire un gruppo di venditori già formato, affrontando tutte le complessità che presuppone.

### **Contenuti**

Costruire una vision comune

- Dall'individuo al Gruppo
- Infondere obiettivi di squadra
- Organigramma del gruppo di lavoro ideale

Gestire i conflitti e le dinamiche interne

- Isolare i provocatori
- Far emergere i migliori
- Costruire professionisti e prospettare crescita personale

Oltre il coordinatore

- I modelli di gestione: dall'autorità all'autorevolezza
- Da coordinatore ad Imprenditore
- Case History: Roberto Munaro – da Promoter ad Amministratore

**Esame di fine Corso:** a tutti i partecipanti sarà rilasciato l'Attestato di Partecipazione e per i due migliori corsisti contratto di lavoro come Coordinatore Stand Fastweb per F2FCommunications.

## **DOCUMENTAZIONE E MATERIALI**

Dispense originali del docente, bibliografia e video. A fine corso la documentazione sarà fornita su penna USB.

## **DESTINATARI**

Promoter, Commessi, Commerciali, Imprenditori, disoccupati, laureati, e chiunque voglia migliorare le conoscenze di vendita e gestione di Reti di Venditori.

Max 9 partecipanti per l'efficacia formativa.

## **SEDE DA COMUNICARE**

## **GRAF**

*"Facciamo questo perché rende migliori le nostre vite e arricchisce la nostra professionalità, con la convinzione che anche tu vivrai la stessa esperienza."*

**PAOLA MADAU-** docente GRAF per il corso di vendita e gestione; promoter e coordinatore di stand commerciali

*"L'esperienza più formativa che mi ha lasciato il lavoro di Promoter è stata accorgermi, giorno per giorno, di quanto cambiasse il mio carattere, la mia visione del mondo e delle persone." - Paola Madau-*

Paola Madau è Responsabile e Coordinatrice dei consulenti e promoter di F2F Communications, prima agenzia Fastweb in Italia, incaricata della gestione degli Stand promozionali nei più importanti centri commerciali di Roma, Firenze e Catania.

Nata e cresciuta a Sassari si trasferisce a Roma per proseguire gli studi. Dopo la Laurea in Editoria lavora per qualche tempo in piccole case editrici romane ma, un po' per curiosità e un po' per istinto, decide di mettersi alla prova nel mondo della vendita, dalla promozione di opere d'arte e di eventi fino al mondo della telefonia.

Qui inizia il percorso professionale che l'ha portata a ricoprire il prestigioso ruolo che attualmente occupa. Dapprima Promoter presso gli Stand Istituzionali, mostra da subito grandi capacità nelle tecniche di vendita diretta ottenendo eccellenti risultati che la portano a vincere il Premio di TopSeller dell'Anno.

Raggiunto il ruolo di Team Leader segue diversi corsi di formazione e dimostra una naturale attitudine all'insegnamento e alla motivazione, incrementando la rete commerciale e formando un gruppo di consulenti che permettono l'espansione dell'azienda. Viene quindi promossa Responsabile.

Nel 2013 le viene affidato il compito di scrivere e tenere il discorso ufficiale del Meeting Nazionale di F2F –Fastweb SpA.