



LATOUR

ARREDOSERVICE

CATALOGO ATTIVITA' FORMATIVE 2009

LATOUR ARREDOSERVICE sas di Lorenzo Latour e C.

info@latourarredo.it • www.latourarredo.it

SOMMARIO

PRESENTAZIONE

LO STAFF

AREA TECNICO – SPECIALISTICA

1. CONSULENTE DI VENDITA NEL SETTORE ARREDAMENTO (CORSO COMPLETO)
2. CONSULENTE DI VENDITA NEL SETTORE ARREDAMENTO (CORSO BASE)
3. AMBIENTE CUCINA: PROGETTAZIONE E VENDITA
4. (CORSO BASE)
5. CAMERE PER RAGAZZI: PROGETTAZIONE E VENDITA (CORSO BASE)
6. AMBIENTE CUCINA: PROGETTAZIONE E VENDITA (CORSO AVANZATO)
7. CAMERE PER RAGAZZI: PROGETTAZIONE E VENDITA (CORSO AVANZATO)
8. ZONA GIORNO: PROGETTAZIONE E VENDITA (CORSO BASE)
9. ZONA NOTTE: PROGETTAZIONE E VENDITA
10. ZONA GIORNO: PROGETTAZIONE E VENDITA (CORSO AVANZATO)
11. L'IMBOTTITO: PROGETTAZIONE E VENDITA

AREA RELAZIONALE

1. CORSO COMPLETO TECNICHE DI VENDITA
2. ACCOGLIENZA E ADATTAMENTO AL CLIENTE
3. L'INTERVISTA AL CLIENTE E LA TECNICA DELLE DOMANDE
4. COME PRESENTARE E VALORIZZARE I PRODOTTI
5. COME SUPERARE LE OBIEZIONI E LE RESISTENZE DEL CLIENTE
6. LA CONCLUSIONE DELLA VENDITA

AREA MARKETING

1. LA VENDITA VISIVA
2. STRATEGIE COMPETITIVE PER IL NEGOZIO D'ARREDAMENTO
3. GESTIONE ECONOMICA E PATRIMONIALE
4. MANAGEMENT E LEADERSHIP
5. TECNICHE DI GESTIONE MANAGERIALI
6. IL MONTAGGIO DEI MOBILI E LA CUSTOMER SATISFACTION

PRESENTAZIONE

L'EVOLUZIONE DEI COMPORTAMENTI DI CONSUMO

Negli ultimi anni si è assistito a forti cambiamenti dei comportamenti di acquisto e degli stili di vita, che hanno subito un'ulteriore accelerazione con la crisi economica in atto.

In molti casi i punti vendita d'arredamento non hanno tenuto conto di questa evoluzione con il risultato che raramente i clienti trovano risposte adeguate ai loro bisogni.

LE NUOVE COMPETENZE DEL PERSONALE DI VENDITA

Il venditore contemporaneo deve sviluppare ulteriori competenze migliorando la conoscenza dei prodotti e le capacità progettuali, integrando il tutto con lo sviluppo relazionale e comunicativo: una nuova modalità di "ascolto attivo" necessaria a comprendere bisogni ed esigenze del Cliente ed a formulare proposte di vendita personalizzate.

LE AREE DI ATTIVITA'

La nostra proposta formativa si rivolge a giovani risorse da avviare alla professione, ai venditori esperti, agli addetti al montaggio, ai responsabili della logistica e del post vendita ed ai manager di punto vendita.

Proponiamo una ampia offerta di corsi a catalogo o personalizzati in base alle specifiche esigenze delle aziende individuandone il fabbisogno, progettando e realizzando l'intero percorso formativo.

METODOLOGIA

I nostri corsi di formazione si distinguono per:

- la forte specializzazione dei contenuti relativi al settore dell'arredamento, risultato di una esperienza ventennale;
- le competenze specifiche e la qualifica dei formatori;
- i metodi didattici efficaci e coinvolgenti.

LO STAFF

LORENZO LATOUR

Esperienza ventennale nella Direzione Commerciale di importanti aziende del settore arredamento e beni per la casa.

Nel 2000 fonda lo studio Latour Arredoservice coordinando progetti e attività di consulenza per numerosi negozi e catene d'arredamento.

NADIA GENOVESE

Laureata in Architettura presso l'Università "La Sapienza" di Roma.

Ricopre la posizione di art director e progettista di show room e stand fieristici per conto di molti negozi d'arredamento. Dal 2003 collabora con lo Studio Latour Arredoservice realizzando importanti progetti di show room e interventi di visual merchandising.

ITALO BRANCA

Laureato in Architettura - Project Management, presso l'Università "La Sapienza" di Roma. Opera in prima linea collaborando con numerose realtà produttive e negozi del settore arredamento. Dal 2003 collabora con lo studio Latour Arredoservice.

ERIC MORRESI

Diplomato presso il Lycée Polytechnique Mars et Roty – Puteaux (Francia).

A partire dal 1986, ha ricoperto funzioni di responsabilità in importanti strutture d'arredamento. Dal 2002 collabora con lo studio Latour Arredoservice.

TIZIANA PIZZARELLI

Laureata in Architettura presso il Politecnico di Milano. Ha collaborato con numerose strutture d'arredamento in qualità di arredatrice e art - buyer.

Dal 2006 collabora con lo studio Latour Arredoservice.

ANNO 2009

Sede

Da definire

Orari:

Full time di 8 ore al giorno

Partecipanti:

E' previsto un numero massimo di:

15 partecipanti

Docenti

E' garantita la docenza di personale con esperienza specifica del settore.

Personalizzazione del corso

E' possibile la personalizzazione dell'intervento formativo in termini di:

- contenuti didattici
- durata e tempi di effettuazione
- organizzazione e supporto logistico

Materiali ed attestati

Saranno fornite ai partecipanti:

- Dispense del materiale didattico
- Attestato di partecipazione

AREA TECNICO – SPECIALISTICA

CONSULENTE DI VENDITA NEL SETTORE ARREDAMENTO (CORSO COMPLETO)

Durata

120 ore (30 moduli di 4 ore).

Obiettivi

Preparare le risorse da avviare alla professione di vendita di mobili e di arredi per la casa. Saranno fornite ai partecipanti, le informazioni tecniche di base sulla progettazione e la vendita del mobile di produzione industriale. La parte teorica è integrata da esercitazioni di progettazione.

Destinatari

Il corso è indirizzato a giovani laureati, diplomati di formazione tecnico artistica da avviare alla professione di consulenti di vendita nel settore arredamento.

Contenuti

1. MOBILI E ARREDAMENTI

Le Aree funzionali della casa, gli Stili Arredativi.

2. MATERIALI

Caratteristiche dei materiali e delle principali tecnologie di costruzione dei prodotti d'arredamento e complementari della casa.

3. SISTEMI componibili

Caratteristiche strutturali e funzionali di ogni tipologia di prodotto: modularità, dimensioni, componibilità.

4. IL RILEVAMENTO DELLE MISURE

Realizzazione di piantine in scala. Misure fornite dal cliente. Criteri per il rilievo misure a casa del cliente.

5. L'AMBIENTE CUCINA

Sistema costruttivo, componenti di base, elementi di finitura, accostamenti da evitare, elettrodomestici da incasso. Elementi di progettazione.

6. LA ZONA GIORNO

Sistemi di componibilità, componenti di base, etc.. Elementi di progettazione.

(segue)

ANNO 2009

Sede

Da definire

Orari:

Full time di 8 ore al giorno

Partecipanti:

E' previsto un numero massimo di:

15 partecipanti

Docenti

E' garantita la docenza di personale con esperienza specifica del settore.

Personalizzazione del corso

E' possibile la personalizzazione dell'intervento formativo in termini di:

- contenuti didattici
- durata e tempi di effettuazione
- organizzazione e supporto logistico

Materiali ed attestati

Saranno fornite ai partecipanti:

- Dispense del materiale didattico
- Attestato di partecipazione

AREA TECNICO – SPECIALISTICA

CONSULENTE DI VENDITA NEL SETTORE ARREDAMENTO (CORSO COMPLETO)

7. LA ZONA NOTTE

Armadi, componenti di base, modularità, accessori, tipologie, etc. Camere da letto.

8. CAMERETTE

Sistemi di componibilità, componenti di base, etc. Le principali tipologie di soluzioni d'arredo: l'armadio, il ponte, il soppalco, la pedana, complementi, etc. Elementi di progettazione.

9. GLI IMBOTTITI

Struttura dell'imbottito. Stili. Rivestimenti: caratteristiche dei materiali (pelle, tessuto, microfibra, etc) pulizia e manutenzione. Tipologie (Divano, Divano letto, Trasformabili, etc.). Esercitazioni con uso di listini tecnici.

10. IL PROCESSO DI VENDITA

La professione del venditore: ruolo e compiti fondamentali.

I servizi pre e post vendita: accoglienza, vendita, consegne, assistenza.

La logistica: trasporto, consegne e montaggio.

11. IL MARKETING DI BASE APPLICATO ALLA VENDITA

Marketing dell'offerta rispetto alla domanda (concetti di marketing di base sul mercato del mobile; concetti di prodotto; concetti di bisogno; dati strutturali).

Segmentazione del mercato per: livelli socio economici, stili di vita e stili arredativi.

12. TECNICHE E PSICOLOGIA DI VENDITA

Interpretare le esigenze ed i bisogni dei clienti. Proporre soluzioni adeguate alle esigenze funzionali, estetiche ed economiche.

Proporre soluzioni adeguate alle esigenze funzionali, estetiche ed economiche.

Gestire e superare le difficoltà della trattativa.

Concludere la trattativa con successo.

Metodologia

Didattica interattiva e coinvolgente. Sono previste esercitazioni di progettazioni con l'uso di listini tecnici; analisi di casi reali e simulazioni di situazioni di vendita.

ANNO 2009

Sede

Da definire

Orari:

Full time di 8 ore al giorno

Partecipanti:

E' previsto un numero massimo di:

15 partecipanti

Docenti

E' garantita la docenza di personale con esperienza specifica del settore.

Personalizzazione del corso

E' possibile la personalizzazione dell'intervento formativo in termini di:

- contenuti didattici
- durata e tempi di effettuazione
- organizzazione e supporto logistico

Materiali ed attestati

Saranno fornite ai partecipanti:

- Dispense del materiale didattico
- Attestato di partecipazione

AREA TECNICO – SPECIALISTICA

CONSULENTE DI VENDITA NEL SETTORE ARREDAMENTO (CORSO BASE)

Durata

80 ore (20 moduli di 4 ore).

Obiettivi

Fornire le informazioni di base relative al mobile di produzione industriale. Saranno fornite ai partecipanti le informazioni tecniche di base e le linee guida per la progettazione.

La parte teorica è integrata da esercitazioni di progettazione.

Destinatari

Il corso è indirizzato a giovani laureati, diplomati di formazione tecnico artistica da avviare alla professione di addetto alla vendita nel settore arredamento.

Contenuti

1. MOBILI E ARREDAMENTI

Le Aree funzionali della casa, gli Stili Arredativi.

2. MATERIALI

Caratteristiche dei materiali e delle principali tecnologie di costruzione dei prodotti d'arredamento e complementari della casa.

3. SISTEMI COMPONENTI

Caratteristiche strutturali e funzionali di ogni tipologia di prodotto: modularità, dimensioni, componibilità.

4. IL RILEVAMENTO DELLE MISURE

Realizzazione di piantine in scala. Misure fornite dal cliente. Criteri per il rilievo misure a casa del cliente.

5. L'AMBIENTE CUCINA

Sistema costruttivo, componenti di base, elementi di finitura, accostamenti da evitare, elettrodomestici da incasso. Elementi di progettazione.

6. LA ZONA GIORNO

Sistemi di componibilità, componenti di base, etc.. Elementi di progettazione.

(segue)

ANNO 2009

Sede

Da definire

Orari:

Full time di 8 ore al giorno

Partecipanti:

E' previsto un numero massimo di:

15 partecipanti

Docenti

E' garantita la docenza di personale con esperienza specifica del settore.

Personalizzazione del corso

E' possibile la personalizzazione dell'intervento formativo in termini di:

- contenuti didattici
- durata e tempi di effettuazione
- organizzazione e supporto logistico

Materiali ed attestati

Saranno fornite ai partecipanti:

- Dispense del materiale didattico
- Attestato di partecipazione

AREA TECNICO – SPECIALISTICA

CONSULENTE DI VENDITA NEL SETTORE ARREDAMENTO (CORSO BASE)

7. LA ZONA NOTTE

Armadi, componenti di base, modularità, accessori, tipologie, etc. Camere da letto.

8. CAMERETTE

Sistemi di componibilità, componenti di base, etc. Le principali tipologie di soluzioni d'arredo: l'armadio, il ponte, il soppalco, la pedana, complementi, etc. Elementi di progettazione.

13. GLI IMBOTTITI

Struttura dell'imbottito. Stili. Rivestimenti: caratteristiche dei materiali (pelle, tessuto, microfibra, etc) pulizia e manutenzione. Tipologie (Divano, Divano letto, Trasformabili, etc.). Esercitazioni con uso di listini tecnici.

Metodologia

Didattica interattiva e coinvolgente. Sono previste esercitazioni di progettazioni integrate dall'uso di listini tecnici; discussioni su casi reali e simulazioni di vendita.

ANNO 2009

Sede

Da definire

Orari:

Full time di 8 ore al giorno

Partecipanti:

E' previsto un numero massimo di:

15 partecipanti

Docenti

E' garantita la docenza di personale con esperienza specifica del settore.

Personalizzazione del corso

E' possibile la personalizzazione dell'intervento formativo in termini di:

- contenuti didattici
- durata e tempi di effettuazione
- organizzazione e supporto logistico

Materiali ed attestati

Saranno fornite ai partecipanti:

- Dispense del materiale didattico
- Attestato di partecipazione

AREA TECNICO – SPECIALISTICA

AMBIENTE CUCINA: PROGETTAZIONE E VENDITA (CORSO BASE)

Durata

24 ore (4 moduli di 4 ore).

Obiettivi

Fornire le informazioni basilari relative al mobile di produzione industriale. Inoltre, saranno fornite ai partecipanti le informazioni tecniche e le linee guida necessarie alla progettazione dell'ambiente cucina. La parte teorica è integrata da esercitazioni di progettazione.

Destinatari

Il corso è indirizzato a giovani laureati, diplomati di formazione tecnico artistica da avviare alla professione di addetto alla vendita nel settore arredamento.

Contenuti

- **Sistema costruttivo. Materiali. Tecnologie.**
- **Componenti di base. Componibilità, modularità e principali caratteristiche.**
- **Finiture e personalizzazioni.**
- **Elementi guida di progettazione. Accostamenti da evitare.**
- **Elettrodomestici da incasso. Caratteristiche tecniche e funzionali.**
- **Esercitazioni di progettazione dell'ambiente cucina.**

Metodologia

Didattica particolarmente coinvolgente ed interattiva. Sono previste esercitazioni di progettazione in aula con l'utilizzo di listini tecnici; analisi di casi reali e simulazioni di vendita.

ANNO 2009

Sede

Da definire

Orari:

Full time di 8 ore al giorno

Partecipanti:

E' previsto un numero massimo di:

15 partecipanti

Docenti

E' garantita la docenza di personale con esperienza specifica del settore.

Personalizzazione del corso

E' possibile la personalizzazione dell'intervento formativo in termini di:

- contenuti didattici
- durata e tempi di effettuazione
- organizzazione e supporto logistico

Materiali ed attestati

Saranno fornite ai partecipanti:

- Dispense del materiale didattico
- Attestato di partecipazione

AREA TECNICO – SPECIALISTICA

CAMERE PER RAGAZZI: PROGETTAZIONE E VENDITA (CORSO BASE)

Durata

16 ore (4 moduli di 4 ore).

Obiettivi

Fornire le informazioni basilari relative al mobile di produzione industriale. Inoltre, saranno fornite ai partecipanti le informazioni tecniche e le linee guida necessarie alla progettazione della camera per ragazzi. La parte teorica è integrata da esercitazioni di progettazione.

Destinatari

Il corso è indirizzato a giovani laureati, diplomati di formazione tecnico artistica da avviare alla professione di addetto alla vendita nel settore arredamento.

Contenuti

- Sistema costruttivo. Materiali utilizzati.
- Componibilità, modularità e principali caratteristiche.
- Finiture e personalizzazioni.
- Elementi guida di progettazione.
- La segmentazione delle camerette per fasce d'età.
- Esercitazioni di progettazione

Metodologia

Didattica particolarmente coinvolgente ed interattiva. Sono previste esercitazioni di progettazione in aula con l'utilizzo di listini tecnici; discussione di casi reali e simulazioni di vendita.

ANNO 2009

Sede

Da definire

Orari:

Full time di 8 ore al giorno

Partecipanti:

E' previsto un numero massimo di:

15 partecipanti

Docenti

E' garantita la docenza di personale con esperienza specifica del settore.

Personalizzazione del corso

E' possibile la personalizzazione dell'intervento formativo in termini di:

- contenuti didattici
- durata e tempi di effettuazione
- organizzazione e supporto logistico

Materiali ed attestati

Saranno fornite ai partecipanti:

- Dispense del materiale didattico
- Attestato di partecipazione

AREA TECNICO – SPECIALISTICA

AMBIENTE CUCINA: PROGETTAZIONE E VENDITA (CORSO AVANZATO)

Durata

16 ore (4 moduli di 4 ore).

Obiettivi

Saranno fornite ai partecipanti, metodologie e criteri d'intervista al cliente per raccogliere nel corso della trattativa di vendita le informazioni riguardanti le esigenze funzionali, estetiche ed economiche necessarie ad una corretta ed efficace proposta arredativa.

La parte teorica è integrata da esercitazioni di progettazione.

Destinatari

Il corso è indirizzato agli addetti alla vendita nel settore arredamento.

Contenuti

- **Concetti di Marketing applicati alla vendita.**
Tecniche di vendita: l'intervista al cliente per la rilevazione dei bisogni.
- **Esercitazioni di progettazione dell'ambiente cucina, con riferimento ad alcune delle più frequenti tipologie abitative :**
 1. Monolocale con angolo cottura
 2. Cucina + Living
 3. Ambiente Cucina connesso con il Living
 4. Ambiente cucina separato
- **Normative tecniche di installazione elettrodomestici.**
- **News prodotti.**

Metodologia

Didattica particolarmente coinvolgente ed interattiva attraverso esercitazioni di progettazione, analisi e discussione di casi reali, simulazioni di vendita.

ANNO 2009

Sede

Da definire

Orari:

Full time di 8 ore al giorno

Partecipanti:

E' previsto un numero massimo di:

15 partecipanti

Docenti

E' garantita la docenza di personale con esperienza specifica del settore.

Personalizzazione del corso

E' possibile la personalizzazione dell'intervento formativo in termini di:

- contenuti didattici
- durata e tempi di effettuazione
- organizzazione e supporto logistico

Materiali ed attestati

Saranno fornite ai partecipanti:

- Dispense del materiale didattico
- Attestato di partecipazione

AREA TECNICO – SPECIALISTICA

CAMERE PER RAGAZZI: PROGETTAZIONE E VENDITA (CORSO AVANZATO)

Durata

16 ore (4 moduli di 4 ore).

Obiettivi

Fornire ai partecipanti, metodologie e criteri d'intervista al cliente, per raccogliere nel corso della trattativa di vendita le informazioni riguardanti le esigenze funzionali, estetiche ed economiche necessarie ad una corretta ed efficace proposta arredativa.

La parte teorica è integrata da esercitazioni di progettazione.

Saranno fornite informazioni e aggiornamenti sulle principali novità riguardanti materiali e componenti caratteristici della cameretta.

Destinatari

Il corso è indirizzato agli addetti alla vendita nel settore arredamento.

Contenuti

- **I comportamenti del consumatore. Focus sui Mobili per la cameretta.**
- **La segmentazione delle camerette per fasce d'età.**
- **Tecniche di vendita: l'intervista al cliente per la rilevazione dei bisogni e la elaborazione di una proposta personalizzata.**
- **La scheda cliente, per la gestione della trattativa.**
- **Esercitazioni di progettazione orientate a rispondere alle più diffuse soluzioni abitative.**

Metodologia

Didattica particolarmente coinvolgente ed interattiva, attraverso esercitazioni di progettazione, analisi e discussione di casi reali, simulazioni di vendita.

ANNO 2009

Sede

Da definire

Orari:

Full time di 8 ore al giorno

Partecipanti:

E' previsto un numero massimo di:

15 partecipanti

Docenti

E' garantita la docenza di personale con esperienza specifica del settore.

Personalizzazione del corso

E' possibile la personalizzazione dell'intervento formativo in termini di:

- contenuti didattici
- durata e tempi di effettuazione
- organizzazione e supporto logistico

Materiali ed attestati

Saranno fornite ai partecipanti:

- Dispense del materiale didattico
- Attestato di partecipazione

AREA TECNICO – SPECIALISTICA

SISTEMA GIORNO: PROGETTAZIONE E VENDITA (CORSO BASE)

Durata

16 ore (4 moduli di 4 ore).

Obiettivi

Fornire le informazioni di base su mobili e complementi d'arredo di produzione industriale destinati alla Zona Giorno.

Inoltre, saranno fornite ai partecipanti le informazione tecniche e le linee guida necessarie alla progettazione di singoli elementi d'arredo.

Destinatari

Il corso è indirizzato a giovani laureati, diplomati di formazione tecnico artistica da avviare alla professione di addetto alla vendita nel settore arredamento.

Contenuti

- La Zona Giorno
- Sistemi costruttivi, materiali, tecnologie, componenti di base.
- Componibilità, modularità e principali caratteristiche dei Sistemi Componibili giorno, complementi, tavoli e sedie, imbottiti.
- Esercitazioni di progettazione di singoli elementi..

Metodologia

Didattica interattiva e coinvolgente attraverso la discussione di casi reali e le simulazioni di vendita. La parte teorica di base è integrata da esercitazioni di progettazione con l'utilizzo di listini industriali.

ANNO 2009

Sede

Da definire

Orari:

Full time di 8 ore al giorno

Partecipanti:

E' previsto un numero massimo di:

15 partecipanti

Docenti

E' garantita la docenza di personale con esperienza specifica del settore.

Personalizzazione del corso

E' possibile la personalizzazione dell'intervento formativo in termini di:

- contenuti didattici
- durata e tempi di effettuazione
- organizzazione e supporto logistico

Materiali ed attestati

Saranno fornite ai partecipanti:

- Dispense del materiale didattico
- Attestato di partecipazione

AREA TECNICO – SPECIALISTICA

SISTEMA GIORNO: PROGETTAZIONE E VENDITA (CORSO AVANZATO)

Durata

16 ore (4 moduli di 4 ore).

Obiettivi

Saranno fornite ai partecipanti, metodologie e criteri d'intervista al cliente per raccogliere nel corso della trattativa di vendita le informazioni riguardanti le esigenze funzionali, estetiche ed economiche necessarie ad una corretta ed efficace proposta arredativa.

La parte teorica è integrata da esercitazioni di progettazione di ambienti giorno.

Destinatari

Il corso è indirizzato agli addetti alla vendita nel settore arredamento.

Contenuti

- Il mercato dei mobili della Zona giorno. I comportamenti dei consumatori.
- Concetti di Marketing applicati alla vendita.
- Tecniche di vendita: l'intervista al cliente per la rilevazione dei bisogni e la elaborazione di una proposta personalizzata.
- Esercitazioni di progettazione orientate a rispondere alle più diffuse soluzioni abitative.

Metodologia

La parte teorica di base è implementata da esercitazioni di progettazione con l'utilizzo di listini industriali. La didattica è interattiva e coinvolgente prevedendo, inoltre, la simulazione di situazioni di vendita e la discussione di casi reali.

ANNO 2009

Sede

Da definire

Orari:

Full time di 8 ore al giorno

Partecipanti:

E' previsto un numero massimo di:

15 partecipanti

Docenti

E' garantita la docenza di personale con esperienza specifica del settore.

Personalizzazione del corso

E' possibile la personalizzazione dell'intervento formativo in termini di:

- contenuti didattici
- durata e tempi di effettuazione
- organizzazione e supporto logistico

Materiali ed attestati

Saranno fornite ai partecipanti:

- Dispense del materiale didattico
- Attestato di partecipazione

AREA TECNICO – SPECIALISTICA

SISTEMA NOTTE: PROGETTAZIONE E VENDITA

Durata

24 ore (6 moduli di 4 ore).

Obiettivi

Fornire le informazioni su mobili e complementi d'arredo di produzione industriale destinati alla Zona Notte

Inoltre, saranno fornite ai partecipanti le informazioni tecniche e le linee guida necessarie alla progettazione di singoli elementi d'arredo.

Destinatari

Il corso è indirizzato a giovani laureati, diplomati di formazione tecnico artistica da avviare alla professione di addetto alla vendita nel settore arredamento.

Contenuti

- **La Zona Notte: sistemi costruttivi, materiali, tecnologie, componenti di base.**
- **Componibilità, modularità e principali caratteristiche di Sistemi Componibili Notte.**
- **Reti e Materassi.**
- **Il mercato dei mobili della Zona Notte . I comportamenti dei consumatori.**
- **Tecniche di vendita: l'intervista al cliente per la rilevazione dei bisogni e la elaborazione di una proposta personalizzata.**
- **Esercitazioni di progettazione.**

Metodologia

La parte teorica di base è integrata da esercitazioni di progettazione con l'utilizzo di listini industriali. La didattica è coinvolgente ed interattiva. Sono previste discussioni di casi reali e simulazioni di vendita.

ANNO 2009

Sede

Da definire

Orari:

Full time di 8 ore al giorno

Partecipanti:

E' previsto un numero massimo di:

15 partecipanti

Docenti

E' garantita la docenza di personale con esperienza specifica del settore.

Personalizzazione del corso

E' possibile la personalizzazione dell'intervento formativo in termini di:

- contenuti didattici
- durata e tempi di effettuazione
- organizzazione e supporto logistico

Materiali ed attestati

Saranno fornite ai partecipanti:

- Dispense del materiale didattico
- Attestato di partecipazione

AREA TECNICO – SPECIALISTICA

GLI IMBOTTITI

Durata

16 ore (6 moduli di 4 ore).

Obiettivi

Saranno fornite ai partecipanti le informazioni tecniche e le linee guida necessarie alla conoscenza ed alla vendita degli imbottiti.

Destinatari

Il corso è indirizzato a giovani laureati, diplomati di formazione tecnico artistica da avviare alla professione di addetto alla vendita nel settore arredamento.

Contenuti

- La funzione del divano.
- Elementi costruttivi , materiali , tipologie, componibilità
- Il rivestimento del divano:
 - Il tessuto: fibre, etichette, manutenzione e lavaggio.
 - La pelle.
- Il divano letto
- Il mercato degli imbottiti
- I comportamenti dei consumatori.
- Tecniche di vendita: l'intervista al cliente per la rilevazione dei bisogni e la elaborazione di una proposta personalizzata.
- Esercitazioni di progettazione.

Metodologia

Didattica coinvolgente ed interattiva. Sono previsti discussioni di casi reali e simulazioni di vendita. La parte teorica di base è integrata da esercitazioni di progettazione con l'utilizzo di listini industriali

ANNO 2009

Sede

Da definire

Orari:

Full time di 8 ore al giorno

Partecipanti:

E' previsto un numero massimo di:

15 partecipanti

Docenti

E' garantita la docenza di personale con esperienza specifica del settore.

Personalizzazione del corso

E' possibile la personalizzazione dell'intervento formativo in termini di:

- contenuti didattici
- durata e tempi di effettuazione
- organizzazione e supporto logistico

Materiali ed attestati

Saranno fornite ai partecipanti:

- Dispense del materiale didattico
- Attestato di partecipazione

AREA RELAZIONALE

TECNICHE DI VENDITA (CORSO BASE)

Durata

24 ore (6 moduli di 4 ore).

Obiettivi

Saranno analizzate le problematiche relative al processo di vendita. Fornire ai partecipanti, metodi e tecniche di base, collaudate nella vendita, in modo che possano condurre con successo una trattativa di vendita. La parte teorica è integrata da esercitazioni e simulazioni in aula.

Destinatari

Il corso è indirizzato agli addetti alla vendita nel settore arredamento.

Contenuti

- Scenario mercato del mobile

Evoluzione del consumatore.
Il Ruolo del venditore.

- Il processo di vendita

Gestire il primo contatto per creare condizioni ottimali di rapporto.
Interpretare le esigenze ed i bisogni dei clienti.
La raccolta delle informazioni - Tecnica delle domande.
Tradurre le informazioni raccolte per formulare delle soluzioni adeguate alle esigenze funzionali, estetiche ed economiche.
Gestire e superare le difficoltà della trattativa e aiutare il cliente a decidere.
Concludere la trattativa con successo.

Metodologia

Didattica particolarmente coinvolgente ed interattiva attraverso l'uso di esercitazioni, analisi di casi reali e simulazioni di situazioni di vendita.

ANNO 2009

Sede

Da definire

Orari:

Full time di 8 ore al giorno

Partecipanti:

E' previsto un numero massimo di:

15 partecipanti

Docenti

E' garantita la docenza di personale con esperienza specifica del settore.

Personalizzazione del corso

E' possibile la personalizzazione dell'intervento formativo in termini di:

- contenuti didattici
- durata e tempi di effettuazione
- organizzazione e supporto logistico

Materiali ed attestati

Saranno fornite ai partecipanti:

- Dispense del materiale didattico
- Attestato di partecipazione

AREA RELAZIONALE

ACCOGLIENZA E ADATTAMENTO AL CLIENTE

Durata

8 ore (2 moduli di 4 ore).

Obiettivi

Saranno analizzate le problematiche legate all'approccio, all'accoglienza e all'adattamento al cliente sottolineandone l'importanza e fornendo ai partecipanti, metodi e tecniche, collaudate nella vendita, necessarie ad affrontare con efficacia tale fase.

Destinatari

Il corso è indirizzato agli addetti alla vendita nel settore arredamento.

Contenuti

- **L'accoglienza del cliente.**
- **Il contatto : fattori che influenzano la percezione.**
- **La prima impressione (imprinting).**
- **Stati d'animo e atteggiamenti del cliente.**
- **Cause e motivazioni d'acquisto.**
- **Il venditore empatico.**
- **Tecniche di adattamento al cliente.**

Metodologia

Didattica particolarmente coinvolgente ed interattiva attraverso l'uso di esercitazioni, analisi di casi reali e simulazioni di situazioni dedicate.

ANNO 2009

Sede

Da definire

Orari:

Full time di 8 ore al giorno

Partecipanti:

E' previsto un numero massimo di:

15 partecipanti

Docenti

E' garantita la docenza di personale con esperienza specifica del settore.

Personalizzazione del corso

E' possibile la personalizzazione dell'intervento formativo in termini di:

- contenuti didattici
- durata e tempi di effettuazione
- organizzazione e supporto logistico

Materiali ed attestati

Saranno fornite ai partecipanti:

- Dispense del materiale didattico
- Attestato di partecipazione

AREA RELAZIONALE

L'INTERVISTA AL CLIENTE E LA TECNICA DELLE DOMANDE

Durata

8 ore (2 moduli di 4 ore).

Obiettivi

Saranno analizzate le problematiche e le tecniche di intervista al cliente. Fornire ai partecipanti, metodi e tecniche di base, collaudate nella vendita, in modo che possano condurre con efficacia l'intervista al cliente.

Destinatari

Il corso è indirizzato agli addetti alla vendita nel settore arredamento.

Contenuti

- Scenario attuale del mercato del mobile.
- Evoluzione del consumatore.
- Bisogni e motivazioni d'acquisto.
- Bisogni psicologici e bisogni funzionali.
- La tecnica delle domande.
- L'intervista al cliente.

Metodologia

Didattica particolarmente coinvolgente ed interattiva attraverso l'uso di esercitazioni, discussione di casi reali e simulazioni in aula.

ANNO 2009

Sede

Da definire

Orari:

Full time di 8 ore al giorno

Partecipanti:

E' previsto un numero massimo di:

15 partecipanti

Docenti

E' garantita la docenza di personale con esperienza specifica del settore.

Personalizzazione del corso

E' possibile la personalizzazione dell'intervento formativo in termini di:

- contenuti didattici
- durata e tempi di effettuazione
- organizzazione e supporto logistico

Materiali ed attestati

Saranno fornite ai partecipanti:

- Dispense del materiale didattico
- Attestato di partecipazione

AREA RELAZIONALE

COME PRESENTARE E VALORIZZARE I PRODOTTI

Durata

8 ore (2 moduli di 4 ore).

Obiettivi

Saranno analizzate le problematiche relative alla presentazione dei prodotti. Fornire ai partecipanti, metodi e tecniche di base, collaudate nella vendita, in modo che possano correttamente ed efficacemente argomentare una presentazione di prodotti.

Destinatari

Il corso è indirizzato agli addetti alla vendita nel settore arredamento.

Contenuti

- **Le esigenze e le aspettative del cliente.**
- **Vendere emozioni e non razionalità.**
- **Caratteristiche, vantaggi e benefici per il cliente.**
- **Dimostrare che il prodotto risponde alle esigenze.**
- **Le regole per una corretta presentazione dei prodotti.**

Metodologia

Didattica particolarmente coinvolgente ed interattiva attraverso l'uso di esercitazioni, analisi di situazioni reali e simulazioni in aula.

ANNO 2009

Sede

Da definire

Orari:

Full time di 8 ore al giorno

Partecipanti:

E' previsto un numero massimo di:

15 partecipanti

Docenti

E' garantita la docenza di personale con esperienza specifica del settore.

Personalizzazione del corso

E' possibile la personalizzazione dell'intervento formativo in termini di:

- contenuti didattici
- durata e tempi di effettuazione
- organizzazione e supporto logistico

Materiali ed attestati

Saranno fornite ai partecipanti:

- Dispense del materiale didattico
- Attestato di partecipazione

AREA RELAZIONALE

COME SUPERARE LE OBIEZIONI E LE RESISTENZE DEL CLIENTE

Durata

8 ore (2 moduli di 4 ore).

Obiettivi

Saranno analizzate le problematiche incentrate sulle obiezioni dei clienti. Fornire ai partecipanti, metodi e tecniche di base, collaudate nella vendita, in modo che possano condurre con successo al superamento delle obiezioni.

Destinatari

Il corso è indirizzato agli addetti alla vendita nel settore arredamento.

Contenuti

- Cos'è un'obiezione.
- Classificazione e motivazione delle obiezioni.
- Come eliminare le obiezioni.
- Le regole d'oro per eliminare le obiezioni.
- L'obiezione del prezzo.
- Come rispondere alle più frequenti obiezioni avanzate dai clienti.

Metodologia

Didattica particolarmente coinvolgente ed interattiva attraverso l'uso di esercitazioni, analisi di situazioni reali e simulazioni in aula.

ANNO 2009

Sede

Da definire

Orari:

Full time di 8 ore al giorno

Partecipanti:

E' previsto un numero massimo di:

15 partecipanti

Docenti

E' garantita la docenza di personale con esperienza specifica del settore.

Personalizzazione del corso

E' possibile la personalizzazione dell'intervento formativo in termini di:

- contenuti didattici
- durata e tempi di effettuazione
- organizzazione e supporto logistico

Materiali ed attestati

Saranno fornite ai partecipanti:

- Dispense del materiale didattico
- Attestato di partecipazione

AREA RELAZIONALE

COME CONCLUDERE LA VENDITA

Durata

8 ore (2 moduli di 4 ore).

Obiettivi

Saranno analizzate le problematiche relative alla conclusione della vendita. Fornire ai partecipanti, metodi e tecniche di base, collaudate nella vendita, in modo che possano concludere con successo una trattativa di vendita.

Destinatari

Il corso è indirizzato agli addetti alla vendita nel settore arredamento.

Contenuti

- **Tentativi di chiusura.**
- **Il tempismo : il momento per concludere.**
- **I segnali di acquisto.**
- **Metodi e tecniche per concludere.**
- **Consolidare la vendita.**

Metodologia

Didattica particolarmente coinvolgente ed interattiva attraverso l'uso di esercitazioni, discussione di casi reali e simulazioni in aula.

ANNO 2009

Sede

Aula e punto vendita.

Orari:

Full time di 8 ore al giorno

Partecipanti:

E' previsto un numero massimo di:

10 partecipanti

Docenti

E' garantita la docenza di personale con esperienza specifica del settore.

Personalizzazione del corso

E' possibile la personalizzazione dell'intervento formativo in termini di:

- contenuti didattici
- durata e tempi di effettuazione
- organizzazione e supporto logistico

Materiali ed attestati

Saranno fornite ai partecipanti:

- Dispense del materiale didattico
- Attestato di partecipazione

AREA MARKETING

LA VENDITA VISIVA

Durata

40 ore (10 moduli di 4 ore).

Obiettivi

Fornire ai partecipanti gli strumenti e le metodologie espositive attraverso le quali allestire nel modo più efficace e funzionale il negozio d'arredamento.

Destinatari

Il corso è indirizzato a manager di punto vendita, consulenti alle vendite e risorse dedicate alla manutenzione e allestimento della mostra.

Contenuti

- **Fase 1** (6 moduli di 4 ore)
Comunicazione visiva: tutto quello che serve per coinvolgere il cliente e stimolarlo all'acquisto.
Il cliente e l'acquisto, tecniche di vendita.
Dove e come intervenire con il merchandising.
La segmentazione della clientela per stili di vita e la progettazione di proposte d'arredo.
Le regole base delle aggregazioni merceologiche, dell'uso del colore, dell'illuminazione.
Le varie tipologie di allestimento attraverso l'analisi di alcune insegne d'arredamento.
- **Fase 2** (4 moduli di 4 ore)
Esercitazioni di progettazione e allestimento di vetrine e box espositivi.

(segue)

ANNO 2009

Sede

Aula e pnto vendita

Orari:

Full time di 8 ore al giorno

Partecipanti:

E' previsto un numero massimo di:

10 partecipanti

Docenti

E' garantita la docenza di personale con esperienza specifica del settore.

Personalizzazione del corso

E' possibile la personalizzazione dell'intervento formativo in termini di:

- contenuti didattici
- durata e tempi di effettuazione
- organizzazione e supporto logistico

Materiali ed attestati

Saranno fornite ai partecipanti:

- Dispense del materiale didattico
- Attestato di partecipazione

AREA MARKETING

LA VENDITA VISIVA

Metodologia

L'intervento formativo è suddiviso in due distinte fasi. La prima fornisce ai partecipanti le informazioni teoriche di base, le chiavi di lettura della situazione attuale del negozio e si conclude con la progettazione di box e vetrine campione. La seconda fase, dopo l'opportuno intervallo di tempo, prevede il controllo e l'analisi degli interventi precedentemente progettati e realizzati dai partecipanti.

Il metodo didattico è centrato sull'interazione e sul coinvolgimento dei partecipanti.

ANNO 2009

Sede

Da definire

Orari:

Full time di 8 ore al giorno

Partecipanti:

E' previsto un numero massimo di:

10 partecipanti

Docenti

E' garantita la docenza di personale con esperienza specifica del settore.

Personalizzazione del corso

E' possibile la personalizzazione dell'intervento formativo in termini di:

- contenuti didattici
- durata e tempi di effettuazione
- organizzazione e supporto logistico

Materiali ed attestati

Saranno fornite ai partecipanti:

- Dispense del materiale didattico
- Attestato di partecipazione

AREA MARKETING

STRATEGIE COMPETITIVE PER IL NEGOZIO DI ARREDAMENTO

Durata

32 ore (8 moduli di 4 ore).

Obiettivi

Il corso si propone di dare informazioni sullo scenario di mercato del settore per delineare il contesto di riferimento in cui opera il negozio indipendente di arredamento.

Saranno fornite ai partecipanti metodologie e strumenti per affrontare la continua evoluzione del sistema distributivo.

In particolare saranno approfondite tematiche riguardanti l'offerta commerciale e la comunicazione.

Destinatari

Il corso è indirizzato a imprenditori, manager di punto vendita e professionisti nel settore arredamento.

Contenuti

- **Modulo 1**
Scenario del Mercato dell'arredamento
Domanda e nuovi comportamenti d'acquisto. Strategie competitive del negozio di mobili indipendente.
- **Modulo 2**
Posizionamento del Punto Vendita.
L'offerta commerciale del punto vendita d'arredamento. Politica di prezzo, condizioni di vendita. Individuazione della clientela obiettivo.
- **Modulo 3**
Il progetto del negozio d'arredamento.
Il visual merchandising.
- **Modulo 4**
La comunicazione nel Punto Vendita d'arredamento .
Immagine coordinata. Comunicazione nel punto vendita.
Comunicazione esterna. Sistemi di promozione delle vendite.

Metodologia

Didattica coinvolgente ed interattiva. La parte teorica è integrata da esercitazioni, simulazioni e analisi di casi reali.

ANNO 2009

Sede

Da definire

Orari:

Full time di 8 ore al giorno

Partecipanti:

E' previsto un numero massimo di:

10 partecipanti

Docenti

E' garantita la docenza di personale con esperienza specifica del settore.

Personalizzazione del corso

E' possibile la personalizzazione dell'intervento formativo in termini di:

- contenuti didattici
- durata e tempi di effettuazione
- organizzazione e supporto logistico

Materiali ed attestati

Saranno fornite ai partecipanti:

- Dispense del materiale didattico
- Attestato di partecipazione

AREA MARKETING

GESTIONE ECONOMICA E PATRIMONIALE

Durata

8 ore (2 moduli di 4 ore).

Obiettivi

Fornire conoscenze e tecniche per migliorare la gestione economica e finanziaria del punto vendita (o rete di negozi).

Destinatari

Il corso è destinato agli Imprenditori ed ai Manager di punto vendita e professionisti nel settore arredamento.

Contenuti

- **Analisi e classificazione del bilancio e dello Stato Patrimoniale.**
- **Definizione del Margine di Contribuzione.**
- **Definizione dei Costi Variabili e dei Costi Fissi.**
- **Pianificazione del Punto di Pareggio (BEP).**
- **Tecniche di definizione del prezzo di vendita in relazione al mercato e ai costi.**
- **Processo di pianificazione e controllo (budget di previsione, consuntivo, etc)**
- **Pianificazione e controllo delle vendite e del margine di contribuzione**
- **Reportistica degli indici di controllo.**
- **Classificazione del bilancio e pianificazione (budget di previsione) attraverso l'utilizzo di un foglio di calcolo elettronico dedicato.**

Metodologia

Trasferimento di conoscenze ed esercitazioni. Esame e dibattito di casi presentati dai partecipanti.

ANNO 2009

Sede

Da definire

Orari:

Full time di 8 ore al giorno

Partecipanti:

E' previsto un numero massimo di:

10 partecipanti

Docenti

E' garantita la docenza di personale con esperienza specifica del settore.

Personalizzazione del corso

E' possibile la personalizzazione dell'intervento formativo in termini di:

- contenuti didattici
- durata e tempi di effettuazione
- organizzazione e supporto logistico

Materiali ed attestati

Saranno fornite ai partecipanti:

- Dispense del materiale didattico
- Attestato di partecipazione

AREA MARKETING

MANAGEMENT E LEADERSHIP

Durata

8 ore (2 moduli di 4 ore).

Obiettivi

Fornire conoscenze e tecniche per migliorare la gestione delle risorse; ridurre la conflittualità e migliorare l'efficacia e l'efficienza di gestione dell'organizzazione

Destinatari

Il corso è destinato agli Imprenditori ed ai Manager di punto vendita e professionisti nel settore arredamento.

Contenuti

- **Fondamenti dell'organizzazione e tecniche per la definizione dei ruoli e dei compiti operativi in relazione alle esigenze di gestione.**
- **La gestione delle risorse umane. Motivazioni e meccanismi di incentivazione**
- **Le caratteristiche del manager.**
- **Le tecniche di gestione. Metodologie utilizzabili per ottenere il massimo livello di efficienza dalla struttura organizzativa.**
- **Le caratteristiche del leader e le tecniche di gestione, per ottenere il massimo livello di consenso e di partecipazione ai risultati.**

Metodologia

Trasferimento di conoscenze ed esercitazioni. Esame e dibattito di casi presentati dai partecipanti.

ANNO 2009

Sede

Da definire

Orari:

Full time di 8 ore al giorno

Partecipanti:

E' previsto un numero massimo di:

10 partecipanti

Docenti

E' garantita la docenza di personale con esperienza specifica del settore.

Personalizzazione del corso

E' possibile la personalizzazione dell'intervento formativo in termini di:

- contenuti didattici
- durata e tempi di effettuazione
- organizzazione e supporto logistico

Materiali ed attestati

Saranno fornite ai partecipanti:

- Dispense del materiale didattico
- Attestato di partecipazione

AREA MARKETING

TECNICHE DI GESTIONE MANAGERIALE

Durata

8 ore (2 moduli di 4 ore).

Obiettivi

Fornire conoscenze e tecniche per migliorare la gestione operativa ordinaria. Tecniche di problem solving e decision making, ottimizzazione della gestione delle risorse attraverso un corretto impiego del tempo (timing).

Destinatari

Il corso è destinato agli Imprenditori ed ai Manager di punto vendita e professionisti nel settore arredamento.

Contenuti

- **Tecniche di gestione degli obiettivi:** come selezionare le priorità, come organizzare il grado di importanza e/o di urgenza, etc.
- **Tecniche di gestione del tempo:** come impiegare il tempo, quando fare le cose, perché ci manca sempre il tempo per fare le cose importanti, il tempo che ci rubano, etc.
- **Tecniche e metodi di problem solving.**
- **Tecniche e metodi di decision making.**

Metodologia

Trasferimento di conoscenze ed esercitazioni. Esame e dibattito di casi presentati dai partecipanti.

ANNO 2009

Sede

Da definire

Orari:

Full time di 8 ore al giorno

Partecipanti:

E' previsto un numero massimo di:

15 partecipanti

Docenti

E' garantita la docenza di personale con esperienza specifica del settore.

Personalizzazione del corso

E' possibile la personalizzazione dell'intervento formativo in termini di:

- contenuti didattici
- durata e tempi di effettuazione
- organizzazione e supporto logistico

Materiali ed attestati

Saranno fornite ai partecipanti:

- Dispense del materiale didattico
- Attestato di partecipazione

AREA MARKETING

IL MONTAGGIO DEI MOBILI E LA CUSTOMER SATISFACTION

Durata

16 ore (4 moduli di 4 ore).

Obiettivi

Fornire le conoscenze, le motivazioni e le competenze in grado di orientare verso lo sviluppo di più efficaci modalità comportamentali e capacità relazionali.

Destinatari

Il corso è indirizzato a responsabili della logistica e del post vendita, trasportatori, montatori di sistemi d'arredo.

Contenuti

- **La qualità totale e il servizio customer oriented;**
- **La catena del valore: dal processo di vendita al montaggio a casa del cliente;**
- **Come comportarsi con il cliente, la gestione dei più frequenti imprevisti e disservizi;**
- **La comunicazione efficace: ascolto e assertività;**
- **Esercitazioni e discussione di casi reali.**

Metodologia

La parte teorica di base è integrata da esercitazioni ed analisi di situazioni reali. La didattica è centrata sull'interazione e sul coinvolgimento dei partecipanti.