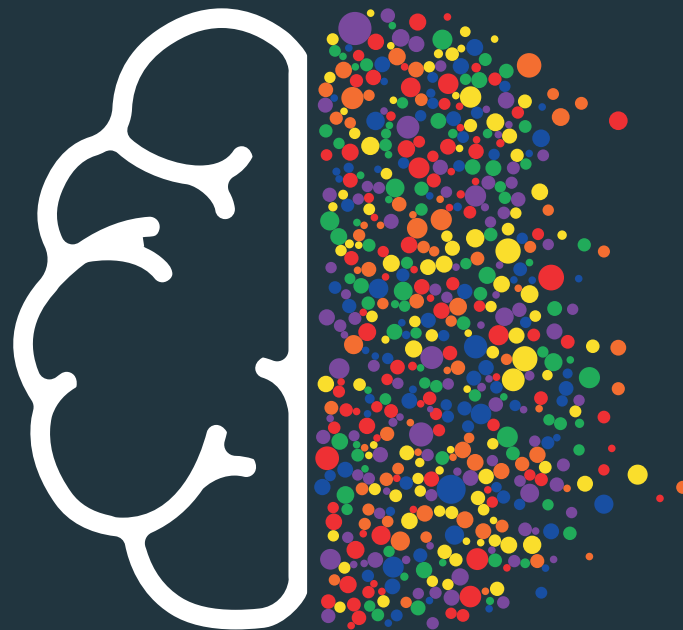




**LET'S GROW
TOGETHER**





CRAI Academy è il luogo dove si allenano le competenze e si rafforza la consapevolezza.

Un percorso formativo pensato per accompagnarti - passo dopo passo - verso un ascolto più profondo, una relazione più solida, una vendita più efficace.

Affianchiamo audioprotesisti, responsabili e team nella loro crescita professionale con un obiettivo chiaro: formare persone, costruire squadre, generare risultati.

Ogni modulo, ogni sessione, ogni esercizio è pensato per prepararti al meglio. Perché la vera sfida non è tra colleghi o concorrenti, ma tra la versione che sei oggi e quella che puoi diventare domani.

“La crescita è un processo, non un evento. E inizia ogni giorno che scegli di imparare.”

John C. Maxwell



LA PREPARAZIONE FA LA DIFFERENZA

Ogni risultato nasce da un allenamento costante e completo, da esercizi mirati, da un equilibrio che coinvolge mente e corpo.

Allo stesso modo, ogni professionista ha bisogno di una guida per costruire le basi giuste prima di affrontare le sfide quotidiane del proprio lavoro.

E ogni squadra, per vincere, ha bisogno di coordinamento, metodo e fiducia reciproca.



L'IMPORTANZA DELLA FORMAZIONE PER RISULTATI CONCRETI

Siamo convinti che la crescita si costruisca nel tempo, con metodo, allenamento, misura e costanza.

Presentiamo quindi tre training, moduli formativi orientati alla preparazione commerciale e manageriale.



SALES WORKOUT

Basi solide nella relazione con clienti per concludere in modo efficace



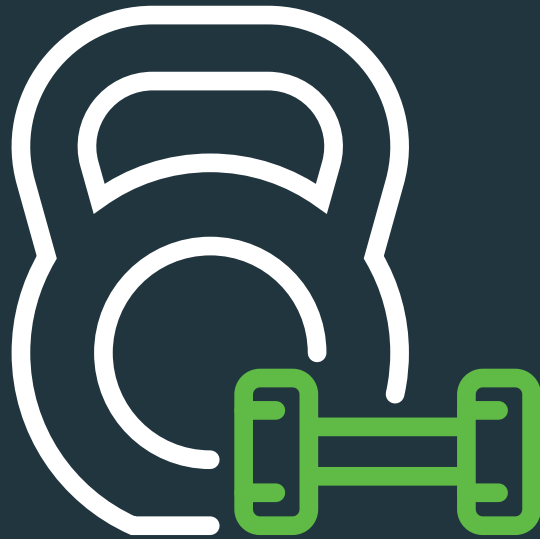
SALES POWER

La sicurezza durante la trattativa di vendita



EXECUTIVE LEADERSHIP

Il coordinamento, la gestione e il monitoraggio dei risultati del proprio team



CRAI
academy

SALES

WORKOUT

OBIETTIVI DEL TRAINING

Il training **Sales WORKOUT** permetterà ad Audioprotesisti, Promoter, Personale di filiale e Responsabili della relazione con i clienti di ottenere conoscenze e strumenti fondamentali per la preparazione alla vendita.

CONTENUTI DEL TRAINING

- **Predisporre al cambiamento** acquisendo consapevolezza sugli ostacoli che non permettono il raggiungimento degli obiettivi sia nella sfera relazionale che in fase di conclusione di una trattativa.
- **Definire gli obiettivi** per avere la soddisfazione di un alto livello dei risultati.
- **Conoscere i principi della comunicazione** e sviluppare un ascolto empatico per **risultare efficaci fin dal primo contatto**.
- **Scoprire le esigenze del cliente** attraverso la sensibilità verso giuste domande, poste nella giusta forma e di buona qualità.
- Giungere ad una proposta per un'**efficace conclusione della trattativa**.

STRUTTURA DEL TRAINING

OPZIONE 1

1° INCONTRO	2° INCONTRO
GIORNO 1	GIORNO 2
Dalle ore 14.00 alle ore 18.00	Dalle ore 9.00 alle ore 13.00
Modalità presenza	Modalità presenza

SPERIMENTAZIONE PRATICA

FOLLOW-UP

GIORNO 3

Dalle ore 9.00
alle ore 12.00

Modalità on line

OPZIONE 2

1° INCONTRO

GIORNO 1

Dalle ore 9.00
alle ore 18.00

Modalità presenza

SPERIMENTAZIONE PRATICA

FOLLOW-UP

GIORNO 2

Dalle ore 9.00
alle ore 12.00

Modalità on line



CRAI
cademy

SALES

POWER

OBIETTIVI DEL TRAINING

Il training **Sales POWER** permetterà a **tutti coloro che si occupano di relazioni commerciali con i clienti esterni** di sviluppare competenze tecniche attraverso molte esercitazioni pratiche e simulazioni con il fine di ottenere la più completa preparazione alla conduzione di una trattativa di vendita.

CONTENUTI DEL TRAINING

- **Porre domande utili per farsi un quadro completo delle esigenze** del cliente. Saper domandare e saper ascoltare. “Leggere” le parole e i comportamenti del cliente per capire quello che dice, ma anche quello che non dice.
- **Esplorare i possibili scenari**, i clienti non sono tutti uguali ed è bene conoscerne le sfumature
- **Saper presentare il prodotto e i servizi offerti** in modo tale che sia il cliente a scoprirne gli aspetti positivi.
- **Saper influire sul cliente anziché lasciarsi influenzare da lui**, senza farsi trovare impreparati da domande e obiezioni
- **Acquisire determinazione durante la trattativa** per concludere di più e meglio.

STRUTTURA DEL TRAINING

OPZIONE 1

1° INCONTRO	2° INCONTRO
GIORNO 1	GIORNO 2
Dalle ore 14.00 alle ore 18.00	Dalle ore 9.00 alle ore 13.00
Modalità presenza	Modalità presenza

SPERIMENTAZIONE PRATICA

FOLLOW-UP

GIORNO 3

Dalle ore 9.00
alle ore 12.00

Modalità on line

OPZIONE 2

1° INCONTRO

GIORNO 1

Dalle ore 9.00
alle ore 18.00

Modalità presenza

SPERIMENTAZIONE PRATICA

FOLLOW-UP

GIORNO 2

Dalle ore 9.00
alle ore 12.00

Modalità on line



CRAI
academy

EXECUTIVE

LEADERSHIP

OBIETTIVI DEL TRAINING

Il training **Executive LEADERSHIP** permetterà a **tutti coloro che rivestono ruoli di responsabilità verso collaboratori** di applicare con consapevolezza e autorevolezza azioni di coordinamento, motivazione e controllo delle performance dei propri collaboratori.

CONTENUTI DEL TRAINING

- **Un modello di leadership: i 4 pilastri della leadership.**
Dalla conoscenza dei principi all'applicazione della strategia manageriale più efficace.
- **Assegnare obiettivi e controllare i risultati:** dalla motivazione alla performance.
- **Lodare consapevolmente:** i riconoscimenti e la lode come leva per la massima espressione delle potenzialità del collaboratore.
- **Biasimare per motivare al cambiamento:** agire sulle infrazioni alle regole con consapevolezza e autorevolezza.
- **La gestione delle riunioni:** incontri e briefing di lavoro produttivi attraverso tecniche di comunicazione avanzate.
- **La comunicazione efficace:** il linguaggio assertivo per una azione manageriale autorevole.

STRUTTURA DEL TRAINING

OPZIONE 1

1° INCONTRO	2° INCONTRO
GIORNO 1	GIORNO 2
Dalle ore 14.00 alle ore 18.00	Dalle ore 9.00 alle ore 13.00
Modalità presenza	Modalità presenza

SPERIMENTAZIONE PRATICA

FOLLOW-UP

GIORNO 3

Dalle ore 9.00
alle ore 12.00

Modalità on line

OPZIONE 2

1° INCONTRO

GIORNO 1

Dalle ore 9.00
alle ore 18.00

Modalità presenza

SPERIMENTAZIONE PRATICA

FOLLOW-UP

GIORNO 2

Dalle ore 9.00
alle ore 12.00

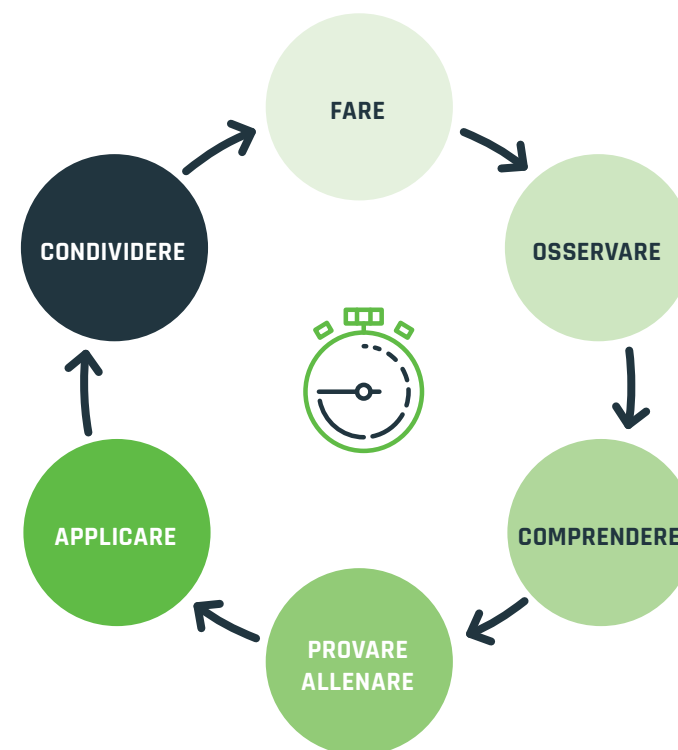
Modalità on line



IL METODO DI LAVORO

OGNI PARTECIPANTE AFFRONTA I TEMI TRATTATI ATTRAVERSO UN METODO CIRCOLARE STRUTTURATO IN 6 FASI DI APPRENDIMENTO

1. **FARE:** dimostrazione e analisi del proprio comportamento abituale
2. **OSSERVARE:** osservazione e riflessione di un comportamento diverso costruito con il contributo di tutti e proposto dal trainer
3. **COMPRENDERE:** concettualizzazione e sistematizzazione teorica
4. **PROVARE E ALLENARE:** sperimentazione attiva in aula
5. **APPLICARE:** sperimentazione nella propria pratica
6. **CONDIVIDERE:** rinforzo del risultato positivo ottenuto



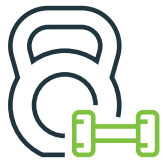


GLI ASPETTI ORGANIZZATIVI

TRAINING

SALES WORKOUT

Basi solide nella relazione con clienti per concludere in modo efficace.



SALES POWER

La sicurezza durante la trattativa di vendita.



EXECUTIVE LEADERSHIP

Il coordinamento, la gestione e il monitoraggio dei risultati del proprio team.



I corsi possono essere erogati in due modalità

1. Classe mista, presso location CRAI: per uno o più partecipanti di aziende diverse
2. In-house dedicata, presso la location più comoda per l'azienda: per gruppi da 4 a 12 partecipanti della stessa azienda.

Per informazioni

scrivi all'indirizzo academy@craispa.com

Ogni corso comprende:

- Dispense specifiche di approfondimento
- Schede riepilogative di supporto per l'applicazione pratica



"Ammiro tutti coloro che hanno una passione
ed hanno l'esperienza e la costanza di coltivarla.
Sono loro il motore del mondo."

Enzo Ferrari



CRAI S.p.A.

Via G. D'Annunzio, 35

Bovolenta (PD)

academy@craispa.com

craiearmotion.it