

in collaborazione con



Bosch Training • Esperienze • Competenze

KEY ACCOUNT MANAGEMENT

OBIETTIVI:

Il corso ha l'obiettivo di fornire ai partecipanti gli strumenti per individuare i clienti a maggior potenziale, trasformare realmente i clienti chiave in partner sul business, negoziare con i clienti difficili, saper costruire e gestire azioni di sell out per il cliente.

REQUISITI:

Il corso è rivolto a inoccupati/disoccupati che si troveranno a gestire processi di vendita complessi in una logica di sviluppo e partnership con i propri clienti.

Requisiti necessari saranno: esperienze e/o conoscenze di base, ovvero conoscenze e competenze relative ai canali distributivi, alle forme di relazione con la domanda di mercato finalizzata alla vendita di prodotti e servizi, in quanto nel percorso formativo non verranno prese in considerazione le abilità di vendita di base e si supporrà che i partecipanti siano esperti o formati sui fondamentali delle tecniche di vendita.

DIDATTICA:

La collaborazione con Bosch Training Esperienze Competenze, scuola di formazione del Gruppo Bosch in Italia, consente di usufruire di una lunga esperienza formativa maturata all'interno di una grande realtà industriale ed internazionale come quella del Gruppo Bosch. Questa partnership infonde valore aggiunto al percorso formativo, in quanto offre ai partecipanti conoscenze e strumenti concreti, utili e immediatamente operativi.

DURATA:

32 ore totali, suddivise in quattro giornate formative, in partenza il 19/03/2012 dalle 09.00 alle 13.00 e dalle 14.00 alle 18.00.

SEDE DEL CORSO:

IN JOB SPA Agenzia per il Lavoro, Via San Crispino n.112, 35129 - Padova (PD)

ARTICOLAZIONE:

	MODULI	DURATA
DIRITTI E DOVERI DEI LAVORATORI IN SOMMINISTRAZIONE	<ul style="list-style-type: none">-dal lavoro interinale al lavoro in somministrazione: la legislazione in materia di lavoro temporaneo.-definizione del lavoro in somministrazione.-sistema del lavoro in somministrazione: triangolazione lavoratore, agenzia, impresa utilizzatrice.-gli ambiti di ammissibilità e i divieti previsti dalla legislazione e dai contratti collettivi nazionali di categoria dell'impresa utilizzatrice.- il CCNL per i lavoratori temporanei-le materie di competenza e gli obblighi dell'agenzia per il lavoro e dell'impresa utilizzatrice-il contratto commerciale tra agenzia ed impresa utilizzatrice e tra lavoratore e agenzia di somministrazione-i diritti dei lavoratori: equiparazione dal punto di vista contrattuale ai lavoratori dell'impresa utilizzatrice in merito a retribuzione, ferie, permessi, maternità libertà sindacali, malattia, infortuni, utilizzo di servizi sociali e assistenziali presenti in azienda-i doveri dei lavoratori: stessi doveri dei lavoratori dipendenti dell'impresa utilizzatrice. Estensione ai lavoratori temporanei di quanto previsto dal regolamento aziendale-la bilateralità-Forma.Temp: finalità e modalità di accesso alla formazione-E.Bi.Temp : finalità, prestazioni fornite e modalità di accesso	4 ORE
SICUREZZA SUI LUOGHI DI LAVORO	<ul style="list-style-type: none">Principi della sicurezza sul lavoro e decreto legislativo 81/08-obblighi del datore di lavoro-responsabile del servizio di prevenzione e protezione-addetti al servizio di prevenzione e protezione-misure di prevenzione incendi e lotta antincendio, di evacuazione dei lavoratori, di salvataggio, di pronto soccorso e di gestione dell'emergenza-valutazione qualitativa e quantitativa dei fattori di rischio-redazione del piano di valutazione dei rischi-programmazione di eventuali miglioramenti delle condizioni di lavoro- valutazione dei rischi-la sorveglianza sanitaria-sistemi di prevenzione e protezione-diritti dei lavoratori, obblighi dei lavoratori-il Rappresentante della Sicurezza	4 ORE
KEY ACCOUNT MANAGEMENT	<ul style="list-style-type: none">-il ruolo dell'account management e i cambiamenti nella distribuzione-self marketing-analizzare e riclassificare i propri clienti-sviluppare un approccio e una strategia diversificata in funzione della potenzialità-identificare gli attori e i decisori-preparare un account plan efficace e controllarne l'esecuzione-presentare e negoziare le condizioni dell'account plan-gestire il cliente e controllare il rispetto delle condizioni-elaborare azioni di sell out da implementare con il cliente-gestire il proprio tempo in funzione delle priorità	24 ORE

INFORMAZIONI AGGIUNTIVE

TIPOLOGIA CORSO/COSTO	Formazione professionale – corso gratuito Finanziato Forma.temp: Fondo per la formazione dei lavoratori in somministrazione con contratto a tempo determinato.
FIGURA PROFESSIONALE	Il corso offre agli allievi una formazione professionalizzante per incrementare le proprie competenze nei processi di vendita in una logica di sviluppo di nuove partnership con i clienti.
ATTESTATO	Tutti i partecipanti che avranno frequentato regolarmente almeno il 70% delle ore dell'intero percorso formativo riceveranno al termine un attestato di frequenza.
DESTINATARI	Disoccupati/inoccupati, candidati a missioni di lavoro temporaneo. I corsi sono di breve durata e progettati per un numero massimo di 12 partecipanti per garantirne la piena efficacia didattica
PARI OPPORTUNITÀ	L'accesso ai corsi avviene nel rispetto delle norme di cui alla Legge 903/77
MODALITÀ DI ISCRIZIONE	Inviare curriculum all'indirizzo: padova@injob.it , specificando nell'oggetto il titolo del corso oppure contattare la sede di Padova al nr. 049/8765702