

## SCHEDA INFORMATIVA

# VENDERE IL LEASING

**23 e 24 aprile 2008 (ore 9:30 - 17:30)**

**MILANO - Novotel Milano Linate Aeroporto (Via Mecenate, 121)**

## PRESENTAZIONE

Il Corso intende approfondire le tematiche connesse alla gestione dei processi di vendita delle operazioni di Leasing. Obiettivo dell'intervento formativo è quello di indurre i partecipanti a riflettere sull'importanza della loro attività e di fornire metodologie appropriate di gestione del processo di vendita che, non solo favoriscano il successo nella conclusione dei contratti, ma che mirino anche a creare con la clientela (diretta e/o indiretta) rapporti duraturi e consolidati nel tempo.

## DESTINATARI

Il Corso è rivolto a tutti coloro che sono coinvolti nel processo di vendita (commerciali, responsabili di filiale, gestori di canali distributivi, MKT, agenti, broker).

## RELATORI

### **Dott. Pier Paolo VALLEGRA**

Laureato in Giurisprudenza, ha svolto inizialmente la sua attività in un ambito bancario tradizionale.

Dal 1982 al 2005 ha operato nel settore della locazione finanziaria assumendo, nel corso degli anni, il ruolo di Responsabile in diverse funzioni aziendali di una primaria società di leasing italiana.

La sua esperienza professionale ha abbracciato diverse aree (Pianificazione Strategica, Risk Management, Internal Audit) ma soprattutto Commerciale e Fidi.

Ha svolto l'attività di formatore, oltre che con banche e società finanziarie, anche presso Università ed altre Istituzioni: è stato inoltre relatore al XXVIII Congresso Leaseurope sul tema "Leasing Credit Risk Management Driving to Internal Rating" (Berlino, settembre 2000).

### **Dott. Alessio MACRÌ**

Laureato in Scienze Politiche, dal 2002 gestisce le attività formative dell'ASSILEA - Associazione Italiana Leasing - per conto di Assilea Servizi S.u.r.l.

Dal 2003 coordina inoltre l'Indagine annuale sulla Customer Satisfaction nel Leasing, realizzata da Assilea Servizi S.u.r.l. su un campione di primarie società di Leasing italiane.

## PROGRAMMA

Cosa il corso non è

Il ruolo del venditore

Stereotipi di venditori

La valutazione preliminare

La profondità dell'indagine

- nelle società di capitali
- nelle imprese minori

L'evoluzione del concetto di vendita

Stereotipi di clienti

La vendita

- la ricerca e valutazione dei clienti
- la preparazione all'incontro
- il colloquio
- la gestione delle obiezioni
- la gestione del prezzo

Basilea II e il problema prezzo: opportunità o rivoluzione?

L'analisi dell'operazione

- visione statica o prospettica ?
- impatto economico e impatto produttivo
- la finalità dell'investimento

Case history: fiction o reality?

Discussione in aula del case history

La comunicazione

Le qualità del venditore

- creatività
- empatia
- non temere il cambiamento
- assertività
- spirito di osservazione
- saper ascoltare
- saper gestire lo stress
- sensibilità interpersonale
- saper porre domande

La fidelizzazione (Customer Retention, Customer Satisfaction, Customer Defection)