

Corso in aula

Vendere il leasing auto: dal prodotto alla negoziazione. La capacità di influenzare e conquistare quote di mercato

Milano, hotel Hilton Milan
10 marzo 2015

Presentazione

Obiettivo del corso, nel momento di ripresa del mercato dell'auto, è inquadrare il leasing quale strumento per favorire la crescita del settore e contestualmente volano per riconquistare quote di mercato adeguate. Verranno ripercorse le basi della conoscenza del prodotto "conoscere per vendere" e le variabili che entrano in gioco nella negoziazione. Affronteremo, sia teoricamente che praticamente, con il supporto di un esperto, le modalità di relazione con le reti commerciali.

Destinatari

Il corso, dal taglio estremamente pratico, è indicato particolarmente agli amanti delle sfide e che non si accontentano di sopravvivere. Gli argomenti sono indirizzati a Responsabili Commerciali, Key Account Manager, District Manager, Zone Manager, Responsabili Marketing, Addetti Marketing operanti nelle Società di Leasing. **Agli iscritti verrà rilasciato un attestato di partecipazione.**

Docenti

Giuseppe Pistolesi

Giuseppe Pistolesi vanta numerose esperienze nell'ambito di società finanziarie e di Leasing, principalmente Captive. Ex Direttore Commerciale (Marketing and Sales) di una Captive appartenente ad un dei più importanti marchi a livello Mondiale del settore Automotive. È stato presidente Commissione Leasing Auto Assilea.

Esperto del settore vendite – leasing auto

Programma

I Parte

Il mercato del leasing auto negli ultimi anni: andamento, rischi, opportunità

Gli operatori del settore: come si sono modificate le quote di acquisizione

La domanda: chi la incentiva e perché va incentivata

Tipologia di prodotti finanziari e caratteristiche peculiari: leasing, finanziamento, noleggio

Il leasing

- I soggetti coinvolti
- Sintesi degli aspetti normativi
- I processi operativi tipici
- Il bene: l'importanza della consegna
- Il riscatto: conoscerlo per gestirlo
- Eventi post contrattuali (subentri/riscatti anticipati ecc.)
- Proventi accessori del contratto
- Sintesi aspetti fiscali

Il concessionario

- ✓ Come approcciarlo
- ✓ Leve sulle quali operare

II Parte

Cosa si aspetta il venditore

Come va formato

Approccio che deve avere con il cliente

La leva della fidelizzazione

Costi

La quota individuale di partecipazione al corso, della durata di 1 giorni, è fissata in euro 500,00 (iva esclusa) ed è comprensiva del coffee break, del pranzo e del materiale didattico. Nel caso di più iscrizioni da parte della stessa Società di leasing verranno riconosciuti, per tutti i partecipanti, i seguenti sconti quantità: il 10% da 3 a 4 iscritti; il 15% da 5 a più iscritti. Per gli Agenti in attività finanziaria, Mediatori creditizi e Recuperatori del credito Aggregati Assilea, verrà riconosciuto uno sconto del 20% sulla quota d'iscrizione. **Le Associate interessate a finanziare la formazione possono avvalersi dei Fondi Paritetici interprofessionali nazionali, istituiti dalla legge 388/2000 al fine di promuovere lo sviluppo della formazione continua in Italia. I Fondi sono finanziati dalle imprese che facoltativamente vi aderiscono attraverso la quota dello 0,30% dei Contributi versati all'INPS. Per approfondimenti è possibile contattare l'Area Formazione di Assilea Servizi.**

Organizzazione corso di formazione

Programma

Mattina

- Ore 9:00 Registrazione dei partecipanti
- Ore 11:00 Coffee break
- Ore 13:00 Lunch

Pomeriggio

- ore 14:00 Inizio seconda parte
- ore 17:30 Chiusura



Hotel Hilton Milan,
via Galvani, 12 - Milano

Come raggiungere la location

IN TRENO:

Dalla Stazione Centrale di Milano parti da Piazza Duca d'Aosta verso Via Luigi Galvani: 250 metri.

DALL' AEROPORTO DI MALPENSA:

IN TRENO: "Malpensa Express" da Terminal 1 a stazione ferroviaria "Cadorna" FNM e viceversa. Da "Cadorna" **Metro Verde Cadorna** (direzione "Cologno" o "Gessate") e scendere alla fermata "Stazione Centrale".

IN PULLMAN/BUS: Malpensa Shuttle da Terminal 1 a Milano "Stazione Centrale" (Air Terminal Piazza Luigi di Savoia) e viceversa. In alternativa Malpensa Express da Terminal 1 a Milano "Stazione Centrale" (Air Terminal Piazza Luigi di Savoia) e viceversa.

IN TAXI: Presso Arrivi all'uscita n. 4 e n. 5 (Terminal 1). Prezzo della corsa per Milano circa Euro 80,00/100,00.

DALL' AEROPORTO DI LINATE:

IN PULLMAN/Bus: Malpensa Shuttle da Arrivi a Milano "Stazione Centrale" (Air Terminal Piazza Luigi di Savoia) e viceversa. In alternativa Shuttle bus "Star Fly" da Arrivi a Milano "Stazione Centrale" (Air Terminal Piazza Luigi di Savoia) e viceversa. Inoltre Autobus n.73 da Arrivi a Milano Piazza San Babila e viceversa. Da San Babila **Metropolitana linea Rossa** per destinazione "Stazione Centrale".

IN TAXI: Presso l'area Arrivi. Prezzo della corsa fino al centro di Milano circa Euro 20,00/25,00.

Referenti in Assilea

Katia Ricci - **Area Formazione** - Tel. 06 99703626 - Mob. 346 1092255

Ilaria Nanni - **Area Formazione** - Tel. 06 99703622

Emanuela Cioci - **Ufficio Qualità Formazione** - Tel. 06 99703630