

STRATEGIE DI MERCATO PER I LIBERI PROFESSIONISTI: COME VENDERE EFFICACEMENTE PROFESSIONALITA' ED ESPERIENZA PER CONQUISTARE E FIDELIZZARE I CLIENTI

20 ore

Destinatari

Possono partecipare esclusivamente professionisti iscritti a Ordini/Collegi aderenti al CUP che esercitano l'attività con sede legale ed operativa in Regione FVG, come definito dal Regolamento per la concessione di finanziamenti ai sensi dell'articolo 6 comma 1 della legge regionale 22 aprile 2004, n. 1

Aggiornamento e sviluppo professionale continuo

La partecipazione all'evento darà diritto ai Crediti Formativi Professionali se previsti dai diversi Ordini e Collegi, secondo i rispettivi Regolamenti.

Attestato

L'acquisizione dell'attestato - e l'eventuale riconoscimento di crediti per la formazione continua - è subordinato ad una frequenza dell'**80%** del monte ore previsto

Quota di iscrizione

Quota intera: **160 euro** (non soggetti a IVA)

Quota agevolata riservata a professionisti iscritti da meno di 5 anni: **60 euro** (non soggetti a IVA)

N.B. In caso di assenza la quota d'iscrizione non verrà rimborsata.

Per ulteriori informazioni

dott.ssa Francesca Peruch f.peruch@enaip.fvg.it
0434-586438/434

CONTENUTI

- Elementi di base per una comunicazione efficace: saper utilizzare un linguaggio chiaro e persuasivo
- I meccanismi di vendita di un servizio: il servizio e il suo valore intangibile
- La cura della propria immagine per essere convincenti: dal dress code ai piccoli ma importanti accorgimenti per trasmettere professionalità ed affidabilità
- Il mondo relazionale del libero professionista: strategie di contatto e di pianificazione commerciale
- Farsi conoscere e riconoscere: innovare e creare strumenti efficaci e incisivi (biglietti da visita, cura dei propri "social", creazione e partecipazione di eventi)



Comitato Unitario,
Permanente degli Ordini,
Collegi e Albi Professionali
della Provincia di Pordenone
FEDERPROFESSIONISTI

appc pordenone



ordine
degli
architetti
pianificatori
paesaggisti e
conservatori
della provincia di
pordenone



Evento di formazione organizzato dal CUP (COMITATO UNITARIO PERMANENTE DEGLI ORDINI, COLLEGI E ALBI PROFESSIONALI DELLA PROVINCIA DI PORDENONE) nell'ambito dei Finanziamenti per l'aggiornamento dei professionisti ai sensi della L.R. 13/2004.

Il corso si propone di fornire ai partecipanti tecniche e strumenti per aumentare il proprio parco clienti sapendo trasmettere con efficacia il proprio valore professionale maturato negli anni di esperienza sul mercato. Saranno forniti elementi di comunicazione efficace, di pianificazione organizzativa e di vendita strategica, oltre a tecniche di negoziazione e gestione delle situazioni relazionali difficili in ambito professionale.

RELATORE

Dott.ssa Daniela Quattrone

CALENDARIO

29 gennaio 2020: 14.30-18.30

05-12-19-26 febbraio 2020: 14.30-18.30

SEDE

Enaip FVG Via Pasch, 83 – CORDENONS (PN)

Altre iniziative formative organizzate dal CUP per l'anno 2019/20

>> GESTIRE E PREVENIRE LO STRESS: AFFRONTARE CON SUCCESSO I MOMENTI DI STANCHEZZA ANCHE ATTRAVERSO UNA PROFICUA ORGANIZZAZIONE DEL TEMPO - 12 ore / novembre 2019

>> L'INTELLIGENZA EMOTIVA, CHIAVE PER LO SVILUPPO PERSONALE E PROFESSIONALE - 20 ore / novembre 2019

>> CREARE E GESTIRE IL PROPRIO SITO WEB PROFESSIONALE - 20 ore gennaio/febbraio 2020

>> PUBLIC SPEAKING, L'ARTE DI PARLARE IN PUBBLICO - 20 ore gennaio/febbraio 2020