



Seminario di base

per

CONSULENTE di VENDITA

d'AUTOMOBILI

Introduzione e approfondimento
al commercio di automobili

Pagina 2	presentazione del seminario
Pagina 3	formulario d'iscrizione
Pagina 4-5	programma del seminario
Pagina 6	presentazione dei formatori
Pagina 7	calendario del seminario



12° - Seminario di base per consulenti di vendita d'automobili

Descrizione	<p>Il commercio di automobili nuove e d'occasione è settore stimolante che richiede a chi intende avvicinarsi delle conoscenze specifiche che spaziano dalla tecnica automobilistica, al marketing, al contatto con la clientela fino agli aspetti giuridici e contabili.</p> <p>L'evoluzione tecnica del settore della mobilità privata in particolare sta vivendo dei cambiamenti che possono essere definiti epocali con l'introduzione di nuove tecnologie quali la mobilità elettrica. Pure i canali di promozione, con l'avvento dei social network, e di vendita, come la vendita online e le chat, hanno cambiato la realtà dei consulenti di vendita d'automobili.</p>		
Obiettivo	Fornire ai partecipanti che non hanno ancora operato nel settore le conoscenze di base per iniziare avvicinarsi alla professione di consulente di vendita di automobili. Per chi invece opera già nella vendita d'automobili fornire quelle informazioni che permettono di restare aggiornati alle nuove tecnologie.		
Contenuto	<ul style="list-style-type: none">• Il mercato dell'automobile, la professione e il futuro• Leasing• Contabilità e IVA• Questioni legali, contratti, garanzie e LPD• Assicurazioni, valutazione danni e veicoli usati• Pratiche immatricolazioni, collaudi e targhe professionali• Tecnica automobilistica e mobilità elettrica• Garanzie e contratti di manutenzione• Vendita online• Stress e burnout: conoscerli per prevenirli• Collaborazione e allineamento degli obiettivi• Strategie di comunicazione• Routine personale per il successo nelle vendite• Comprendere i clienti• Allineare il ciclo di vendita con il percorso del cliente		
Requisiti	Nessun requisito particolare richiesto se non conoscenze scolastiche di base. Consigliato un AFC in qualsiasi professione o una licenza di una scuola superiore.		
Date	Primavera 2024 – Non appena raggiunto il numero minimo di iscritti		
Durata/Orario	12 giorni il mercoledì 08:30-11:45 / 13:15 - 16:30		
Numero di partecipanti	Min. 12 (il seminario verrà organizzato solo se ci saranno sufficienti iscrizioni – le iscrizioni verranno accettate in base alla data di ricezione)		
Formatori	Diversi esperti dei vari settori (vedi pagina 6)		
Certificato	Al termine del corso (con almeno l'80% di frequenza) verrà rilasciato un Attestato di frequenza firmato da UPSA Ticino		
Luogo	ESA Via Mondari 6512 Giubiasco	e	Centro di Formazione Professionale UPSA Stradone Vecchio Sud 29 6710 Biasca
Costo	CHF 2'600.00 da versare prima dell'inizio del corso Inclusi la documentazione del corso, il pranzo, la pausa caffè		
Iscrizione	Tramite il modulo d'iscrizione a pagina 3 o che trovate sul sito www.upsa-ti.ch (Formazione professionale > Centro UPSA Biasca > Formazione continua)		

2

Unione Professionale Svizzera
dell'Automobile (UPSA)
Corso Elvezia 16
6901 Lugano

ISCRIZIONE

**Al 12° seminario di base per consulenti di vendita d'automobili 2024, a
Giubiasco/Biasca****Il seminario avrà luogo solo con un numero sufficiente di partecipanti****Tassa d'iscrizione per la partecipazione al corso Fr. 2'600.00**

Cognome:

Nome:

Attinenza:

Data di nascita:

Via:

Casella postale:

CAP/Località

3

Cellulare:

e-mail:

Se già attivo in un garage/concessionario compilare i seguenti dati:

Ditta/Garage:

Via:

Casella postale:

CAP/Località:

Tel. ufficio:

e-mail:

Funzione attuale:

Fatturare a: privato garageFirma e timbro
del garage Ho preso atto delle condizioni di trattamento dei miei dati personali: [dichiarazione di protezione dei dati](https://www.upsa-ti.ch/it/dichiarazione-sulla-protezione-dei-dati)
(<https://www.upsa-ti.ch/it/dichiarazione-sulla-protezione-dei-dati>)

Data:

Firma: _____

Il formulario è da inoltrare via e-mail a info@upsa-ti.ch o per posta a UPSA TISegreteria
Corso Elvezia 16, CH-6901 Lugano
Telefono +41 91 911 51 14
info@upsa-ti.ch, www.upsa-ti.ch

Programma e temi trattati ⁽¹⁾

Materia	Durata	Temi	Formatore
Introduzione al corso Mercato, professione, futuro	1/2 giornata	Saluto Presentazione del programma Presentazione dei formatori Conoscere il mercato Il futuro della professione	Marco Doninelli
Leasing	1/2 giornata	Forme di finanziamento Cos'è il leasing Condizioni per ottenere un leasing Obblighi per i clienti Obblighi per il concessionario Legge in materia di credito al consumo	Anton Turri Stefano Matteuzzi
Contabilità e IVA	1/2 giornata	Contabilizzare una vendita Gestire l'IVA nel commercio di auto Valorizzazione dello stock	Vincenzo Giametta
Questioni legali	1 giornata	Contratti in generale Contratti a contanti Contratti leasing Responsabilità aziendali Protezione dei dati	Avv. Michele Barchi
Assicurazioni	1 giornata	Assicurazione RC Assicurazione Casco Assicurazione parcheggio Procedura di annuncio sinistro Valutazione di un danno Assicurazione targhe professionali Responsabilità giri di prova	Massimo Dalessi
Immatricolazioni, collaudi e targhe professionali	1/2 giornata	13.20A Pratica immatricolazione Collaudo successivo Tassa circolazione Targhe professionali	Christian Cattaneo Marco Doninelli
Tecnica automobilistica	1 giornata	Ciclo di omologazione WLTP Tipi di propulsione Sicurezza attiva e passiva Sistemi di assistenza alla guida Etichetta energetica Efficienza energetica Manutenzione Sistemi di ricarica auto elettriche	Sandro Bini Marco Piffaretti
Garanzie e contratti di manutenzione	1/4 giornata	Garanzie nel settore dell'automobile	Roberto Di Berardino

Programma e temi trattati ⁽²⁾

Materia	Durata	Temi	Formatore
Vendita online	1/4 giornata	Siti online per il commercio di auto CarMarket	Fabio Carcò
Stress e burnout: conoscerli per prevenirli	1/2 giornata	Come gestire lo stress professionale La salute sul posto di lavoro	Liala Cattaneo
Collaborazione e allineamento degli obiettivi	1 giornata	Introduzione alla dinamica di squadra Collaborare con altri settori dell'azienda	Stefano Bosia Andrea Carlesso
Costruzioni di relazioni di valore. Dalla prospezione alla costruzione di valore	1 giornata	Tecniche di prospezione Costruire fiducia con i clienti	Stefano Bosia Andrea Carlesso
Strategie di comunicazione con tutte le parti interessate	1 giornata	Comunicazione efficace con i clienti Comunicazione interna	Stefano Bosia Andrea Carlesso
Routine personale per il successo nelle vendite	1 giornata	Gestione del tempo per i professionisti delle vendite Auto-motivazione e definizione degli obiettivi	Stefano Bosia Andrea Carlesso
Comprendere i clienti	1 giornata	Identificare il "tipo" di cliente Gestione delle caratteristiche specifiche del cliente	Stefano Bosia Andrea Carlesso
Allineare il ciclo di vendita con il percorso del cliente	1 giornata	Comprensione del ciclo di vendita Mappare il ciclo di vendita al percorso del cliente	Stefano Bosia Andrea Carlesso
TOTALE 12 giorni			

5



Formatori (in ordine alfabetico)

Barchi Michele, Avv.	<i>Avvocato, Associato dello Studio legale Barchi Nicoli Trisconi Gianini SA dal 2019</i>
Bini Sandro	<i>Meccanico diagnostico con brevetto federale, master MBA (gestione aziendale) Direttore del centro di formazione UPSA</i>
Bosia Stefano	<i>Partner & Senior advisor formatore FSEA 1 Sales Advisor Sagl</i>
Carlesso Andrea	<i>Business & Sales Coach Dun Bradstreet Europe</i>
Cattaneo Christian	<i>Capo dell'Ufficio tecnico della Sezione della circolazione, Repubblica e Cantone Ticino</i>
Cattaneo Liala	<i>Formatrice Repubblica e Cantone Ticino Dipartimento delle finanze e dell'economia Divisione dell'economia Ufficio dell'ispettorato del lavoro (Capo ufficio Ing. Gianluca Chioni)</i>
Dalessi Massimo	<i>Ingegnere diplomato HES in tecnica dell'automobile, perito giudiziario, membro CSEJ/ASEA/EVU, Dalessi Engineering</i>
Di Bernardino Roberto	<i>Field Manager Quality1 AG</i>
Giametta Vincenzo	<i>Fiduciario commercialista DVG Consulting, docente presso la CPT di Bellinzona</i>
Matteuzzi Francesco	<i>Responsabile servizio esterno e relazione con clienti Cembra Money Bank AG</i>
Piffaretti Marco	<i>Freelance E-Mobility Consultant</i>
Turri Anton	<i>Responsabile servizio esterno e relazione con clienti Cembra Money Bank AG</i>

Organizzazione

Pierluigi Vizzardi Presidente commissione formazione professionale UPSA Ticino

Marco Doninelli Direttore UPSA Ticino

Per informazioni sul seminario rivolgersi a: marco.doninelli@upsa-ti.ch o tel. 091 911 51 24

Segreteria
Corso Elvezia 16, CH-6901 Lugano
Telefono +41 91 911 51 14
info@upsa-ti.ch, www.upsa-ti.ch

**Calendario 12° seminario** (il piano delle lezioni può subire delle modifiche)

	1° giorno	2° giorno	3° giorno	4° giorno	5° giorno	6° giorno
08:30	M. Doninelli Presentazione del seminario	V. Giametta Questioni contabili IVA	S. Bosia A. Carlesso Collaborazione e allineamento degli obiettivi (1)	M. Doninelli Pratiche amministrative	S. Bini Tecnica automobilistica	S. Bosia A. Carlesso Collaborazione e allineamento degli obiettivi (2)
10:00						
Pausa						
10:15	Mercato Professione Sviluppo			C. Cattaneo Immatricolazioni Targhe professionali		
11:45						
Pranzo						
13:15	A. Turri S. Matteuzzi Leasing e finanziamenti	M. Barchi Questioni legali, contratti, garanzie e LPD	M. Dalessi Questioni assicurative (1)	M. Dalessi Questioni assicurative (2)	S. Bini M. Piffaretti Mobilità elettrica	S. Bosia A. Carlesso Costruzione di relazioni di valore - dalla prospezione alla costruzione di valore (1)
14:45						
Pausa						
15:00						
16:30						

7

	7° giorno	8° giorno	9° giorno	10° giorno	11° giorno	12° giorno
08:30	R. Di Bernardino Garanzie	L. Cattaneo Stress e burnout: conoscerli per prevenirli	S. Bosia A. Carlesso Strategie di comunicazione con tutte le parti interessate (1)	S. Bosia A. Carlesso Routine personale per il successo nelle vendite (1)	S. Bosia A. Carlesso Comprendere i clienti (1)	S. Bosia A. Carlesso Allineare il ciclo di vendita con il percorso del cliente (1)
10:00						
Pausa						
10:15	F. Carcò Canali online per il commercio					
11:45						
Pranzo						
13:15	M. Barchi Questioni legali casi pratici	S. Bosia A. Carlesso Costruzione di relazioni di valore - dalla prospezione alla costruzione di valore (2)	S. Bosia A. Carlesso Strategie di comunicazione con tutte le parti interessate (2)	S. Bosia A. Carlesso Routine personale per il successo nelle vendite (1)	S. Bosia A. Carlesso Comprendere i clienti (2)	S. Bosia A. Carlesso Allineare il ciclo di vendita con il percorso del cliente (2)
14:45						
Pausa						
15:00						
16:30						