



Seminario di base per **CONSULENTE di VENDITA d'AUTOMOBILI**

1

Introduzione e approfondimento
al commercio di automobili

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

10°/11° - 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"> • Tecnica automobilistica • Assicurazioni • Valutazione usato • Direttive e pratiche d'immatricolazione • Leasing • Contabilità e IVA • Nozioni di diritto • Gestione dello stress • Tecniche di lavoro • Vendita • Dall'accoglienza alla vendita • L'agenda del consulente di vendita • Tecniche di vendita 									
Requisiti	Nessun requisito particolare richiesto se non conoscenze scolastiche di base. Consigliato un AFC in qualsiasi professione o una licenza di una scuola superiore.									
Data	10° seminario Novembre/Dicembre 2021 11° seminario Gennaio/Febbraio 2022									
Durata/Orario	11 giorni il martedì e 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 nei vari settori (vedi pagina 6)									
Certificati	Al termine del corso (con almeno l'80% di frequenza) verrà rilasciato un Attestato di frequenza firmato da UPSA Ticino									
Luogo	<table style="width: 100%; border: none;"> <tr> <td style="width: 33%;">ESA</td> <td style="width: 33%; text-align: center;">e</td> <td style="width: 33%;">Centro di Formazione Professionale UPSA</td> </tr> <tr> <td>Via Mondari</td> <td></td> <td>Stradone Vecchio Sud 29</td> </tr> <tr> <td>6512 Giubiasco</td> <td></td> <td>6710 Biasca</td> </tr> </table>	ESA	e	Centro di Formazione Professionale UPSA	Via Mondari		Stradone Vecchio Sud 29	6512 Giubiasco		6710 Biasca
ESA	e	Centro di Formazione Professionale UPSA								
Via Mondari		Stradone Vecchio Sud 29								
6512 Giubiasco		6710 Biasca								
Costi	CHF 2'500.- 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)									

Unione Professionale Svizzera
dell'Automobile (UPSA)
Casella postale 5399
6901 Lugano

ISCRIZIONE

**Al 10° o 11° seminario di base per consulenti di vendita di automobili 2021/2022,
a Giubiasco/Biasca**

Il seminario avrà luogo solo con un numero sufficiente di partecipanti

Tassa d'iscrizione per la partecipazione al corso Fr. 2'500.-

Cognome: _____ Nome: _____
Attinenza: _____ Data di nascita: _____
Via: _____ Casella postale: _____
CAP/Località: _____
Cellulare: _____ e-mail: _____

Mi annuncio per il seguente seminario:

10° seminario che si tiene durante i mesi di novembre/dicembre 2021

O

11° seminario che si tiene durante i mesi di gennaio/febbraio-marzo 2022

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

Ditta/Garage: _____
Via: _____ Casella postale: _____
CAP/Località: _____
Tel. ufficio: _____ e-mail: _____
Funzione attuale: _____

Data: _____ Firma: _____

Fatturare a: privato

garage

Firma del datore di lavoro:

Il formulario è da ritornare entro il 30.09.2021 – info@upsa-ti.ch – fax 091 911 51 12

Programma e temi trattati

Materia	Durata	Temi	Formatore
Introduzione al corso	1/2 giornata	Saluto Presentazione del programma Presentazione dei formatori Conoscere il mercato Il futuro della professione	Pierluigi Vizzardi Sandro Bini Marco Doninelli
Tecnica automobilistica	1 giorno	Ciclo di omologazione WLTP Tipi di propulsione Sicurezza attiva e passiva Sistemi di assistenza alla guida Etichetta energetica Efficienza energetica Manutenzione	Sandro Bini
Assicurazioni	1 giorno	Assicurazione RC Assicurazione Casco Assicurazione parcheggio Procedura di annuncio sinistro Valutazione di un danno Assicurazione targhe professionali Responsabilità giri di prova	Massimo Dalessi
Valutazione usato	1/2 giornata	Valutazione tramite programmi Valutazione dello stato del veicolo Calcolo del valore Canali di distribuzione Garanzia usato	Massimo Dalessi Roberto Di Berardino
Sezione della circolazione	1/2 giornata	13.20A Pratica immatricolazione Collaudo successivo Tassa circolazione Targhe professionali	Francesco Maltauro
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
Contabilità e IVA	1/2 giornata	Contabilizzare una vendita Gestire l'IVA nel commercio di auto Valorizzazione dello stock	Vincenzo Giametta

Programma e temi trattati

Materia	Durata	Temi	Formatore
Nozioni di diritto	1 giornata	I contratti Contratti a contanti Contratti leasing Responsabilità aziendali Diritti e doveri	Avvocato Barchi Nicoli Trisconi Gianini SA
Gestione dello stress	1/2 giornata	Come gestire lo stress professionale La salute sul posto di lavoro	Formatore UIL
Tecniche di lavoro	1/2 giornata	Comportamento sul posto di lavoro Lavorare in gruppo Gestire una riunione	Formatore UIL
Vendita	1 giornata	Percorso dell'acquirente Ciclo di vendita Vendita emozionale	Stefano Bosia Alessandro Carletta
Dall'accoglienza alla vendita	1 giornata	L'interazione come momento di costruzione di un sistema valoriale condiviso Stili comunicativi e atteggiamento Introduzione alla "vendita" per: telefono, e-mail, social media e in sede	Stefano Bosia Alessandro Carletta
L'agenda del consulente di vendita	1 giornata	Acquisizione di nuovi clienti Contatto con potenziali clienti e offerte in corso Contatto con partner per completare le offerte (leasing, permuta, ecc.) Consegna del veicolo	Stefano Bosia Alessandro Carletta
Tecniche di vendita	1 giornata	Capire il cliente Le domande potenti Vendere al telefono, per e-mail e via social media	Pamela D'Ambrosio Sandra Anzisi
Conclusione	1/2 giornata	Visita di un'azienda Test finale Riassunto del corso	UPSA TI Sandro Bini
TOTALE 11 giorni			

5

Formatori

Anzisi Sandra	<i>Manager of the universe Clublab Sagl</i>
Avvocato (da definire)	<i>Avvocato Studio Barchi Nicoli Trisconi Gianini SA</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>
Dalessi Massimo	<i>ingegnere diplomato HES in tecnica dell'automobile, perito giudiziario, membro CSEJ/ASEAI/EVU Dalessi Engineering</i>
D'Ambrosio Pamela	<i>Consulente del personale, formatrice Easy Work SA</i>
Di Bernardino Roberto	<i>Field Manager Quality1 AG</i>
Formatore UIL (da definire)	<i>Formatore Repubblica e Cantone Ticino Dipartimento delle finanze e dell'economia Divisione dell'economia Ufficio dell'ispettorato del lavoro (Capo ufficio Ing. Gianluca Chioni)</i>
Giametta Vincenzo	<i>Fiduciario commercialista, collaboratore di FIUSGA, docente presso la Scuola universitaria professionale della Svizzera italiana (SUPSI)</i>
Maltauro Francesco	<i>Capo ufficio servizio immatricolazione Repubblica e Cantone Ticino Dipartimento delle Istituzioni Sezione della Circolazione</i>
Turri Anton	<i>Responsabile servizio esterno e relazione con clienti Cembra Money Bank AG</i>

Organizzazione

Pierluigi Vizzardi	<i>Presidente commissione formazione professionale UPSA Ticino</i>
Marco Doninelli	<i>Direttore UPSA Ticino</i>

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

Calendario 10° seminario (provvisorio)

Novembre 2021	Lun	Mar	Mer	Gio	Ven	Sab	Dom
	01	02	03	04	05	06	07
	08	09	10	11	12	13	14
	15	16	17	18	19	20	21
	22	23	24	25	26	27	28
	29	30					

Dicembre 2021	Lun	Mar	Mer	Gio	Ven	Sab	Dom
			01	02	03	04	05
	06	07	08	09	10	07	08
	13	14	15	16	17	18	19
	20	21	22	23	24	25	26
	27	28	29	30	31		

Calendario 11° seminario (provvisorio)

7

Gennaio 2022	Lun	Mar	Mer	Gio	Ven	Sab	Dom
						01	02
	03	04	05	06	07	08	09
	10	11	12	13	14	15	16
	17	18	19	20	21	22	23
	24	25	26	27	28	29	30
31							

Febbraio 2022	Lun	Mar	Mer	Gio	Ven	Sab	Dom
		01	02	03	04	05	06
	07	08	09	10	11	12	13
	14	15	16	17	18	19	20
	21	22	23	24	25	26	27
	28						

Giorni di seminario

Giorni di vacanza scolastica

Giorni festivi