



www.alfa-academy.it



Alfa Academy 2007
Passione per l'eccellenza





Scegliere l'aggiornamento per essere competitivi

Configurare un percorso di crescita su misura

Credere nella formazione che crede nelle persone

Puntare a nuovi risultati per avere nuove soddisfazioni

Competenze approfondite e aggiornamento costante. In un mercato in continua evoluzione, sono queste le doti fondamentali, che permettono ad ognuno di voi di dimostrarsi una risorsa preziosa, capace di crescere insieme alla vostra Concessionaria.

Con Alfa Academy, Alfa Romeo mette a disposizione un programma di formazione che, attraverso interventi personalizzati e contestualizzati rispetto al mercato attuale, vi assicura una preparazione efficace, in linea con l'immagine del Marchio.

Il progetto è iniziato con successo nel 2006 proponendo corsi per giovani venditori e per profili più esperti. Quest'anno la proposta si rinnova con un pacchetto ancora più mirato e che siamo certi vi offrirà nuove stimolanti opportunità.

Grazie all'esperienza del primo anno, alle indicazioni raccolte dai partecipanti e dai colleghi, oggi vi presentiamo corsi dedicati ai neovenditori, ai venditori esperti, ai venditori specializzati, ai migliori venditori dell'anno e ai manager di Concessionaria.

La proposta di Alfa Academy 2007 conferma la direzione indicata sin dall'inizio: dedicarsi all'uomo che c'è dietro ad ogni professionista. Una buona formazione, infatti, deve sapersi prendere cura anche dell'aspetto emotivo e della capacità di ogni singolo di assumersi rischi e responsabilità. Sono queste le leve che consentono di trasformare le conoscenze e le attitudini personali in performance eccellenti.

Seguendo questo approccio pensiamo di aver definito un programma completo, per vedervi sempre pronti a raggiungere nuovi risultati e soprattutto protagonisti della vostra soddisfazione professionale.

Buon lavoro.



Riccardo Penna
Commercial Training Manager Alfa Romeo
riccardo.penna@alfaromeo.com





Alfa Academy 2007

Programma 2007

I corsi

3 corsi per profilo professional (neovenditori)
3 corsi per profilo venditori expert
1 corso per profilo manager
1 corso per profilo specialist
1 evento per i venditori best performer del 2007

I percorsi

I corsi proposti intendono configurare un percorso di crescita professionale, coerente con le competenze dei singoli venditori e con le esigenze di specializzazione della Concessionaria. In particolare, Concessionario e venditore possono costruirsi il proprio percorso partecipando prima a moduli per profili neo, poi a quelli per profili esperti e infine a moduli per manager o specialisti di vendita per prodotti o target. Solo alcuni corsi sono propedeutici: "Running" e "Introducing" per chi comincia ad operare in Alfa Romeo e "Dal contatto al contratto" per chi intende partecipare al Modulo Alfa Sfera.

Novità: i Best Performer

Web: Campus Alfa e Link

Quest'anno il programma Alfa Academy prevede un evento specifico dedicato ai migliori venditori. Si tratta di un'esperienza formativa particolare che unisce aspetti didattici ad aspetti emozionali con l'obiettivo di premiare le performance dimostrate motivando ad un'ulteriore crescita.

Anche quest'anno il web sarà un ulteriore punto di riferimento a vostra disposizione. Potrete infatti fruire di Campus Alfa, la nostra piattaforma di e-learning, accedendovi direttamente dal Portale Alfa Academy. Una novità assoluta del 2007. Inoltre, avrete l'opportunità di richiedere sessioni di formazione sul funzionamento di Link.



Corsi 2007

Corsi in aula Alfa Academy

Professional

Running Alfa
2,5 giorni

Introducing Alfa
2,5 giorni

Sales Keys
2 giorni



Expert

Dal contatto al contratto 2 giorni

Alfa Sfera
3 giorni

Emozione e sostanza
2 giorni



Top

Manager Leadership
2,5 giorni

Specialist Alfa Fleet
2 giorni

Best Performer Alfa Passion
2 giorni



Livelli avanzati

Propedeutico

Offerte e-learning di Campus Alfa





Alfa Academy 2007

Corsi Professional

Il primo livello di corsi Alfa Academy, Professional, è **dedicato in particolare ai nuovi venditori** ovvero a coloro che operano nella Rete Alfa Romeo da meno di un anno. In particolare possono essere:

- venditori che iniziano la loro attività per la prima volta o che hanno un'esperienza nel settore di pochi mesi
- venditori esperti nel settore automotive che entrano per la prima volta nel mondo Alfa Romeo.

A seconda dell'esperienza mettiamo a disposizione tre tipologie di corso.

Running Alfa 2,5 giorni

Corso propedeutico dedicato ai venditori di una Concessionaria che entra nella Rete Alfa Romeo o a venditori con esperienza che iniziano ad operare in una Concessionaria Alfa Romeo.

Contenuti:
Storia Alfa Romeo
Valori e posizionamento del Marchio
Conoscenza prodotto
Servizi finanziari di Sava
Il processo di vendita in Alfa Romeo
Stile Alfa Romeo
Link e gestione ordini in Alfa Romeo

Introducing Alfa 2,5 giorni

Corso propedeutico dedicato ai nuovi venditori, con esperienza ridotta, di una Concessionaria già operante in Alfa Romeo.

Contenuti:
Storia Alfa Romeo
Valori e posizionamento del Marchio
Gamma vetture e test drive
Servizi finanziari
Impostazione di vendita
Stile Alfa Romeo
Link

Sales Keys 2 giorni

Corso di approfondimento dedicato ai nuovi venditori.

Contenuti:
Le “chiavi” del successo nel processo di vendita Alfa Romeo, un approccio moderno orientato all'analisi dei bisogni del Cliente
Vendita con il modello “Question selling”
Profili comportamentali dei clienti
Comunicazione visiva

Corsi Expert

Il secondo profilo dei corsi Alfa Academy è dedicato ai venditori Expert, quindi a coloro che hanno un'esperienza consolidata nella Rete Alfa Romeo lavorandovi da più anni.

Dal contatto al contratto 2 giorni

Contenuti:
Gestione degli obiettivi aziendali, della soddisfazione del cliente e delle proprie performance
Marketing territoriale
Ottimizzazione del rapporto cliente-venditore-concessionaria

Alfa Sfera 3 giorni

Contenuti:
Il modello Sfera
e la gestione della performance di vendita.
Un corso originale e particolarmente stimolante, illustra una metodologia di vendita innovativa che prende spunto dalle tecniche di allenamento dei campioni sportivi. Un'ulteriore esplorazione di quanto illustrato nel testo “Performance Sportiva - Performance di Vendita” scritto da Riccardo Penna in collaborazione con lo psicologo Giuseppe Vercelli.

Emozione e sostanza 2 giorni

Contenuti:
Confronto tra i prodotti Alfa nei principali segmenti (C-D-H) e con i prodotti dei competitors di riferimento
Analisi approfondita statica e dinamica
Valutazioni tecniche e argomentazioni commerciali
Contesto competitivo





Alfa Academy 2007

Corsi Top

Il livello più avanzato dei corsi è dedicato ai venditori più esperti. In particolare in questa sezione prendiamo in considerazione diversi profili:

- **Manager**, coloro che hanno ruolo di responsabilità o compito di coordinamento di altri venditori
- **Specialist**, i venditori dedicati a specifici prodotti o tipologie di clienti (ad es. clienti flotte, prodotto Brera)
- **Best Performer**, i venditori che hanno raggiunto i risultati più alti nel corso dell'ultimo periodo

Leadership 2,5 giorni

Dedicato ai Manager.

Contenuti:
Valutazione delle persone e riconoscimento dei talenti
Motivare il team verso il raggiungimento di obiettivi sfidanti
Essere coach per lo sviluppo e gestire i feed back
Ottimizzare la gestione dei tempi

Alfa Fleet 2 giorni

Dedicato agli Specialist.

Contenuti:
La vendita delle Flotte
Il leasing
Il Nit
Il mercato: il target di Alfa 159
I competitors di riferimento: Peugeot, Volvo, BMW
Regolamentazioni fiscali

Alfa Passion 2 giorni

Dedicato ai Best Performer.

Attività di team building in barca a vela.
Un'esperienza emozionante per vivere in prima persona i valori Alfa Romeo e veder crescere il proprio senso di appartenenza al Marchio.

Sedi corsi

Ogni corso si terrà in un'apposita sede. In particolare le location sono state selezionate a seconda dei partecipanti coinvolti e delle attività pratiche che dovranno accogliere.

Corsi Professional Arese, Balocco, Mirafiori

Per la selezione di queste sedi abbiamo tenuto in considerazione due particolari aspetti:

- il valore storico delle sedi, con l'obiettivo di immergere i partecipanti nel vissuto Alfa Romeo
- la dinamicità del Marchio, i corsi per neovenditori avverranno in 3 sedi diverse per trasferire il senso dell'evoluzione del marchio e della dinamicità che richiediamo ai nuovi venditori

Corsi Expert BIT di Torino

Abbiamo scelto la sede di un campus universitario per stimolare la crescita professionale attraverso l'apprendimento, lo scambio e il confronto con esperienze diverse.

Corsi Top Location di rappresentanza

I corsi dedicati ai profili più esperti si svolgeranno in alberghi e sedi congressuali, adatti a rappresentare l'elevato livello manageriale e a stimolare il raggiungimento dell'eccellenza.

Tutti i corsi sono residenziali. La segreteria Alfa Academy organizza le location e l'ospitalità. Le Concessionarie devono verificare le condizioni di partecipazione e le migliori soluzioni di trasferta contattando la segreteria Alfa Academy.

Campus Alfa

Da quest'anno Alfa Academy si avvale di un vero e proprio Portale che mette a vostra disposizione un'ampia gamma di contenuti:

- corsi in modalità e-learning (dalla nostra piattaforma Campus Alfa)
- proposte ed informazioni sul mondo Alfa Romeo, dalla storia ai valori del Brand fino alle partnership sportive
- informazioni sugli spot, con tematiche e approfondimenti utili alla vostra attività di vendita

Link

Link è uno strumento indispensabile per la gestione di molte funzioni amministrative e operative della Concessionaria. Per facilitarne il vostro utilizzo, durante il 2007 si prevede la possibilità di realizzare iniziative specifiche:

- Link learning, 2-3 giorni
Sessioni di formazione presso le Concessionarie nuove per abilitare all'utilizzo di Link i principali profili: venditori, back office, responsabile vendite.
- Follow up Link, 1 giorno
Sessioni di formazione successiva, su richiesta delle Concessionarie, nel caso si avverta l'esigenza di approfondire o aggiornare le competenze del personale coinvolto.

www.alfa-academy.it



L'attivazione dei corsi è subordinata alla partecipazione di almeno 10 persone. Di seguito indichiamo il calendario suscettibile di variazioni e disponibile anche sul portale www.alfa-academy.it all'interno della sezione “Sviluppare le competenze”. Per le iscrizioni e la conferma delle date vi preghiamo di contattare la segreteria di Alfa Academy, scrivendo all'indirizzo e-mail alfacademy.service@isvor.it

	Gen	Feb	Mar	Apr	Mag	Giu	Lug	Set	Ott	Nov	Dic
Professional	<div>Running Alfa</div> <div>2,5 giorni</div>										
	<div>Introducing Alfa</div> <div>2,5 giorni</div>										
	<div>Sales Keys</div> <div>2 giorni</div>										
Expert	<div>Dal contatto al contratto</div> <div>2 giorni</div>										
	<div>Alfa Sfera</div> <div>3 giorni</div>										
	<div>Emozione e sostanza</div> <div>2 giorni</div>										
Top	<div>Leadership</div> <div>2,5 giorni</div>										
	<div>Alfa Fleet</div> <div>2 giorni</div>										
	<div>Alfa Passion</div> <div>2 giorni</div>										