

CORSO



PROGETTARE E COMUNICARE CON IL CLIENTE

COME COSTRUIRE RELAZIONI CHE SIANO EFFICACI
PER IL PROCESSO PROGETTUALE

13 MAGGIO 2022 - ore 9.30-18.30
WEBINAR IN STREAMING

8 CFP
PER GLI ARCHITETTI



WWW.SPAZIOUMANO.COM

WWW.PASSODUE.COM

PRESENTAZIONE DEL CORSO

Quotidianamente sperimentiamo come il nostro lavoro di professionisti dell'abitare sia fortemente influenzato dalla **qualità delle relazioni con clienti, fornitori e collaboratori**. Quando il confronto funziona tutto si sviluppa in modo fluido e costruttivo mentre diventa estremamente faticoso e poco efficace quando nel dialogo subentrano incomprensioni e fraintendimenti.

Le competenze acquisite come progettisti ci preparano ad affrontare gli aspetti tecnici e creativi della professione ma lasciano all'istinto e all'esperienza sul campo tutto ciò che riguarda la relazione con il cliente.

Non basta essere un bravo progettista: prendere consapevolezza di come si costruisce fiducia con la persona che si rivolge a noi e imparare ad usare gli strumenti più efficaci per dialogare sono competenze imprescindibili per differenziarsi, fare emergere il proprio valore e determinare la qualità del risultato finale.

Attraverso i **principi della Business Ethics** il corso consente ai partecipanti di apprendere le tecniche di comunicazione necessarie per **guidare il cliente** e accompagnarlo nelle scelte così da dare **massima efficacia a tutto il processo progettuale**. Questo approccio si basa sull'idea che è possibile ottenere risultati economici e di soddisfazione reciproca rispettando tutti gli attori coinvolti e restituendo alla progettazione quel valore umano che emerge adottando una visione inclusiva.

PROGRAMMA DEL CORSO

- + Come costruire la relazione con il cliente attraverso il cerchio della fiducia
- + Il modello della Vendita Etica per identificare i passaggi e strutturare il processo
- + Sciogliere il ghiaccio e costruire empatia con una comunicazione efficace
- + L'analisi delle esigenze del cliente per individuare gli elementi da tradurre nella proposta progettuale
- + Impostare le fasi del preventivo in modo chiaro ed efficace come risposta ai bisogni espressi dal cliente
- + Accogliere e rispondere a domande, dubbi e obiezioni per liberare nel cliente la capacità di scegliere

RISULTATI ATTESI

I partecipanti prenderanno consapevolezza dei passaggi necessari per costruire una relazione di fiducia con il cliente e guidare le diverse fasi che portano alla proposta progettuale come vero scambio di valore. A fine giornata conosceranno meglio la comunicazione efficace e gli strumenti per dialogare in modo chiaro e propositivo così da sostenere il processo e il lavoro con tutti gli attori coinvolti.

MATERIALE DIDATTICO

Vengono fornite le slide del corso.

Termine iscrizione: 10 maggio 2022

Corso a pagamento: 150€ (+Iva e cont. int.)

PER MAGGIORI INFORMAZIONI CONTATTA LA SEGRETERIA DI SPAZIOUMANO:

e-mail: formazione@spazioumano.com **cell.** 327 3731069



ALICE ALESSANDRII. Laureata in scienze dell'informazione, è co-fondatrice insieme al marito Alberto Aleo della società di consulenza e formazione Passodue che opera nel campo della vendita e del marketing etici. È autrice dei libri "La Vendita Etica" e "Business In Love" (Ed. Franco Angeli). È redattrice del blog diariodiunconsulente.com attraverso il quale promuove un approccio etico e positivo al lavoro.

MODULO DI ISCRIZIONE / PROGETTARE E COMUNICARE CON IL CLIENTE

Compilare la seguente pagina e inviare via email a **formazione@spazioumano.com** insieme alla ricevuta del pagamento della quota di partecipazione, indicando con una X una delle due opzioni sotto indicate:

partecipante privato (persona fisica con solo codice fiscale) o partecipante soggetto Iva in "regime forfettario agevolato"	190,32 € (150 € + 4% contributo integrativo Inarcassa + 22% IVA)
partecipante con partita Iva	160,32 € (150 € + 4% contributo integrativo Inarcassa + 22% IVA, - 20% ritenuta d'acconto)

EFFETTUARE IL PAGAMENTO ALLE SEGUENTI COORDINATE BANCARIE:

SpazioUmano - arch. Marzia Mazzi

Credito Cooperativo Romagnolo - Filiale 15, Foro Annonario 164, 47521 Cesena (FC)

IBAN: IT 97 X 07070 23912 015000840481

Causale: "Iscrizione Corso Progettare e Comunicare con il cliente, 13 maggio 2022 <nome e cognome del partecipante>"

COMPILARE TUTTI I SEGUENTI CAMPI:

Nome e Cognome	
Indirizzo (via, città, cap., provincia)	
Codice fiscale	
Telefono	
E-mail	
Professione	
Ordine di appartenenza e n. di iscrizione	

DATI DA COMPILARE SOLO PER I SOGGETTI CON PARTITA IVA

Ragione sociale	
Indirizzo ragione sociale (via, città, cap., provincia)	
Partita IVA (indicare se in regime forfettario)	
Codice destinatario	

Dichiaro di essere consapevole che:

- + La quota versata non è rimborsabile in caso di disdetta dell'allievo a corso iniziato.
- + La quota verrà interamente restituita in caso di annullamento del corso da parte di SpazioUmano-arch. Marzia Mazzi.
- + Il materiale didattico è inteso come supporto alla lezione frontale e non può essere utilizzato per finalità differenti da questa.
- + Non è consentito eseguire registrazione video o audio delle lezioni.

Accetto integralmente e senza alcuna riserva le condizioni sopra elencate.

Per accettazione:

Data

Firma

TUTELA DELLA PRIVACY

Ai sensi del D.Lgs. 30 giugno 2003, n. 196 ("Codice in materia di protezione dei dati personali") e del Regolamento UE 2016/679 ("GDPR") (collettivamente, anche solo "Normativa Privacy")

La informiamo che i dati personali da Lei direttamente forniti saranno trattati per le finalità inerenti il sotteso rapporto commerciale, nel rispetto della Normativa Privacy e per gli adempimenti relativi agli obblighi fiscali, amministrativi e contabili previsti dalla legge. Titolare del trattamento è SPAZIOUMANO - ARCH. MARZIA MAZZI, Via Molino Bratti 484 Bertinoro (FC). Per informazioni relative al Trattamento dei propri dati personali e per l'esercizio dei diritti di cui agli artt. 15 - 22 del GDPR scrivere a marzia.mazzi@spazioumano.com

Per accettazione:

Data

Firma