

FORMAZIONE PER IL DISTRETTO DEL COMMERCIO *San Martino Buon Albergo* 2026

**COMPETENZE, STRATEGIE E COLLABORAZIONI
PER FAR CRESCERE LE TUE IDEE**

Gli incontri formativi proposti sono rivolti a tutti i titolari delle attività commerciali di San Martino Buon Albergo, e hanno la finalità di supportare i partecipanti nell'acquisire strumenti e strategie utili al miglioramento della gestione aziendale, in particolare nelle seguenti aree:



COMUNICAZIONE, VENDITA e RELAZIONE con il cliente



Gestione dei **NUMERI** e dei **BUDGET** aziendali, creazione e raggiungimento **OBIETTIVI**, andamento economico e **FISCALITÀ**



Creazione **PARTNERSHIP** e attività di **RETE** nel territorio



LABORATORI pratici e concreti

*Un percorso
per far crescere
imprese, persone
e territorio*

*"Quando le imprese
crescono insieme,
cresce tutto
il territorio."*



5 incontri per sviluppare competenze, creare connessioni e costruire un commercio locale più forte, innovativo e collaborativo.



Presso la Sala Consiliare del Comune di
San Martino Buon Albergo



Relatrice:
Dott.ssa Valeria Fanini

IL PROGRAMMA DELLE 5 SERATE

1

Martedì 20 ottobre | 20:00 – 22:00

SERATA DI APERTURA IL COMMERCIO CHE CREA VALORE

Un momento di confronto, ispirazione e condivisione per dare il via al progetto formativo del Distretto del Commercio di San Martino Buon Albergo. Verranno presentati gli obiettivi del percorso, le opportunità per le attività del territorio e il valore di una comunità imprenditoriale che cresce insieme.

2

Giovedì 29 ottobre | 20:00 – 22:00

1° SERATA FORMATIVA COMUNICARE, VENDERE, RELAZIONARSI SCOPRI IL TUO COLORE CON IL METODO SUCCESS INSIGHTS

Le persone acquistano, collaborano e comunicano in modi diversi. Comprendere il proprio stile comunicativo è riconoscere quello degli altri permette di migliorare le relazioni, aumentare l'efficacia della vendita e creare un clima più positivo con clienti e collaboratori.

3

Giovedì 5 novembre | 20:00 – 22:00

2° SERATA FORMATIVA IMPRESA FUTURO I NUMERI CHE GUIDANO LA CRESCITA

Ogni impresa di successo prende decisioni basandosi sui numeri. Questa serata fornirà strumenti pratici per comprendere la salute economica della propria attività e pianificare il futuro con maggiore consapevolezza.

4

Martedì 10 novembre | 20:00 – 22:00

3° SERATA FORMATIVA FARE RETE PER CRESCERE PARTNERSHIP E COLLABORAZIONI TRA LE ATTIVITÀ DEL TERRITORIO

Nessuna attività cresce da sola. Le imprese che collaborano generano più opportunità, più visibilità e più valore per il territorio. Attraverso un laboratorio pratico, i partecipanti potranno individuare possibili sinergie e costruire progetti concreti tra le attività locali.

5

Martedì 17 novembre | 20:00 – 22:00

4° SERATA FORMATIVA DAL CLIENTE OCCASIONALE AL CLIENTE FEDELE COSTRUIRE RELAZIONI CHE DURANO NEL TEMPO

Acquisire un nuovo cliente è importante. Farlo tornare è fondamentale. Durante la serata scopriremo come creare un sistema di relazione continua che mantenga vivo il rapporto con i clienti e generi passaparola positivo.

*Più competenze,
più opportunità
per il tuo business*

I TEMI TRATTATI E I CONTENUTI DELLE SINGOLE SERATE

1

**Comunicazione, vendita
e relazione con il cliente**
(Insights®)

2

Impresa Futuro
(numeri, business plan, budget,
fiscaltà)

3

Fare rete per crescere
(partnership, collaborazioni,
eventi, cross-selling)

4

**Dal cliente occasionale
al cliente fedele**
(Customer experience, database,
newsletter, WhatsApp, passaparola)



BENEFICI CONCRETI PER LA TUA ATTIVITÀ

- ✓ Migliori relazioni con i clienti
- ✓ Maggiore efficacia nella vendita
- ✓ Più controllo sull'azienda
- ✓ Decisioni basate sui dati
- ✓ Nuovi contatti e collaborazioni
- ✓ Più opportunità commerciali
- ✓ Più clienti abituali e passaparola
- ✓ Un territorio più attrattivo e competitivo

*Insieme
per un commercio
più forte!*