



HANDELS-, INDUSTRIE-,
HANDWERKS- UND LAND-
WIRTSCHAFTSKAMMER BOZEN

CAMERA DI COMMERCIO,
INDUSTRIA, ARTIGIANATO
E AGRICOLTURA DI BOLZANO



FORMAZIONE

Indagine di mercato: Avviso di candidatura per attività di docenza per la seguente misura formativa del WIFI:

ID: 9350 (5-03-60)

New Selling – Percorso formativo

Termine di scadenza candidature: 30.10.2019

Questo avviso ha la finalità di indagine del mercato. Vengono raccolte informazioni e candidature per individuare docenti interessati e trovare una soluzione adeguata per la copertura del fabbisogno del WIFI.

Il presente avviso ha quale finalità esclusiva il sondaggio del mercato e non costituisce avvio di una procedura di gara.

L'indagine di mercato, avviata attraverso la pubblicazione online del presente avviso, si conclude pertanto con la ricezione e la conservazione agli atti delle candidature pervenute.

1. Oggetto: attività di docenza per la seguente misura formativa

ID MISURA FORMATIVA: 9350

CODICE INTERNO WIFI: 5-03-60 (2019/2020) salvo modifiche

MISURA FORMATIVA / TEMA ATTIVITÀ DI DOCENZA

New Selling - Percorso formativo per innovare l'azione di vendita

LINGUA: Italiana

DURATA: 5 mezza giornate (ore 08:30 - 12:30)

DATA / PERIODO DI SVOLGIMENTO:

Periodo pianificato: primo semestre 2020 (Date 30.01, 05.03, 09.04, 07.05 e 11.06.2020)

salvo modifiche e con l'opzione di fino a 2 ulteriori edizioni di questa misura formativa nel periodo 2020 – 2021.

LUOGO:

Bolzano, WIFI - Formazione e sviluppo del personale

DESTINATARI:

Tutti coloro che sono impegnati nella vendita (B2B) o (B2C) e che desiderano ottimizzare i risultati: venditori, responsabili vendite e imprenditori interessati

OBIETTIVI / VANTAGGI:

Oggigiorno il cliente è più informato, ha una maggiore opportunità di scelta, l'informatizzazione offre nuovi spazi.

Il processo di acquisto/vendita è cambiato e questo richiede un nuovo approccio di vendita. È necessario che chi è impegnato nella vendita capisca il "NO" del cliente per trasformarlo poi in un "SI!"

Obiettivo di questo percorso è far conoscere ai partecipanti un approccio di vendita che si basa sulle recenti scoperte scientifiche nell'ambito delle neuroscienze e della psicologia di vendita e che tiene conto del cambiamento dell'attività del venditore. I partecipanti imparano per ogni fase del processo di vendita metodi per trasformare il "NO!" del cliente in un "SI!". Imparano come costruire oggigiorno buoni rapporti con clienti nuovi e ottimizzare il rapporto con i clienti già acquisiti. I partecipanti sviluppano le proprie capacità di negoziazione, sapendo vendere al meglio il valore dei loro prodotti e/o servizi.

PROGRAMMA / CONTENUTI:

Il programma del nuovo percorso di vendita è suddiviso nei seguenti cinque moduli:

- Modulo 1: Perché il cliente non compera (più) da me / dalla mia azienda?
- Modulo 2: Perché non vendo più come prima?
- Modulo 3: Perché la concorrenza è diventata più forte?



- Modulo 4: Perché è sempre più difficile fissare appuntamenti con clienti nuovi?
- Modulo 5: Perché il cliente decide spesso soprattutto sul prezzo?

Il programma definitivo e il calendario verranno concordati dal WIFI insieme al docente scelto sulla base della proposta presentata.

METODOLOGIA - DIDATTICA:

Relazione / presentazione interattiva, esempi pratici, esercitazioni pratiche, risposta alle domande dei partecipanti e altre metodologie didattiche che il/la docente ritiene adeguati per la misura formativa.

È importante che i contenuti della misura formativa vengano affrontati con un taglio molto pratico, lavorando con casi pratici portati in aula dal docente e dai partecipanti.

2. Prestazioni richieste al docente

-) Progettazione e sviluppo della misura formativa
-) Elaborazione e predisposizione di materiale didattico / dispensa per i partecipanti
-) Realizzazione della misura formativa
-) Compilazione del registro delle presenze

Per motivi didattici, al fine di garantire un concetto didattico coerente e continuo, è previsto che l'intero percorso modulare viene svolto da un/una docente. Non è prevista la co-docenza.

3. Compensi docenti

I compensi per esperti dell'Istituto per la promozione dello sviluppo economico sono regolati dalla delibera del Consiglio di amministrazione dell'Istituto n. 9 del 05.04.2018. La delibera è pubblicata online (vedasi punto pubblicazione).

Onorario per le prestazioni del docente: max. Euro 550 / mezza giornata

Rimborso spese

Spese di vitto: max. Euro 25/pasto

Spese di alloggio: max. Euro 130/pernottamento con colazione

Spese di viaggio: In caso di utilizzo di autovettura viene corrisposta un'indennità chilometrica pari a € 0,45/km e viene rimborsato il pedaggio autostradale. In caso di utilizzo del treno o autobus vengono rimborsati il biglietto ed eventuali supplementi. Le spese di viaggio, vitto e alloggio devono essere documentate.

4. Requisiti per la candidatura come docente (requisiti minimi)

-) Congruenza della qualificazione con l'attività di docenza per questa misura formativa WIFI
-) Esperienza come docente di vendita da almeno 10 anni
-) Esperienza come docente nella realizzazione di percorsi formativi di vendita in lingua italiana
-) Possesso dei requisiti generali per la stipulazione di un contratto

5. Condizioni generali e clausole contrattuali

I candidati accettano le condizioni generali e le clausole contrattuali dell'Istituto per la promozione dello sviluppo economico, le quali sono pubblicate online (vedasi punto pubblicazione).



6. Criteri di selezione

La selezione dei docenti avviene tramite una commissione. Le candidature vengono valutate in base ai seguenti criteri:

J Qualità (max. 90 su 100 punti)

- Competenze tecnico-professionali: qualifiche ed esperienze professionali (max. 15 punti)
- Competenze didattiche (max. 15 punti)
- Valutazioni del docente ovvero di prestazioni del docente (max. 20 punti)
- Referenze specifiche relative alla misura formativa (max. 20 punti)
- Proposta di programma (max. 20 punti)

J Prezzo (max. 10 su 100 punti)

Se l'Istituto riceve più di una candidatura, i punti vengono dati come segue: l'offerta con il costo complessivo più basso (senza eventuale IVA) ottiene max. 10 punti. Alle altre offerte sarà attribuito un punteggio mediante applicazione della seguente formula: $\text{punteggio prezzo} = \text{costo complessivo più basso} / \text{costo complessivo offerto} \times \text{punteggio dell'offerta con il costo complessivo più basso}$.

I punti di ciascun criterio vengono arrotondati al primo decimale.

Al fine di garantire un'elevato standard di qualità, un'eventuale incarico di docenza per questa misura di formazione continua sarà affidato solo a un candidato che raggiunge un punteggio totale di almeno 70 punti.

7. Candidatura, modalità e termine di consegna

Coloro che sono interessati a partecipare all'indagine di mercato inviano i seguenti documenti entro e non oltre la data di scadenza candidature sopraindicata all'indirizzo PEC del WIFI: wifi@bz.legalmail.camcom.it

1. Curriculum vitae docente (CV)

In caso di necessità il modello Europass è disponibile online al seguente indirizzo:
<https://europass.cedefop.europa.eu/it/documents/curriculum-vitae>

2. Offerta

Prego indicare nell'offerta le seguenti informazioni:

- J Dati di contatto dell'affidatario d'incarico
- J Dati di contatto docente se diversi dai dati dell'affidatario d'incarico
- J Proposta di programma: contenuti dettagliati della manifestazione formativa (descrizione del programma, scaletta con i punti del programma), metodologia / didattica utilizzata, vantaggi per i partecipanti
- J Preventivo dei costi: nell'offerta devono essere indicate dettagliatamente tutti le voci di costo, senza l'eventuale IVA (onorario per l'attività di docenza, eventuali spese di viaggio, vitto e alloggio, eventuali altri costi come p. es. contributi previdenziali)
- J Eventuali referenze specifiche: numero misure formative paragonabili svolte negli ultimi 5 anni (2014 – 2019) e relative informazioni più approfondite (tema, anno, ente di formazione/committente (anche WIFI)), pubblicazioni riguardanti il tema, altre referenze specifiche
- J Eventuali valutazioni del docente ovvero valutazioni della prestazione per misure formative paragonabili

8. Pubblicazione

Il presente avviso, la delibera del Consiglio di amministrazione dell'Istituto riguardante i compensi per esperti, le condizioni generali e le clausole contrattuali dell'Istituto per la promozione dello sviluppo economico sono pubblicati sul sito istituzionale della Camera di commercio nella sezione amministrazione trasparente - Istituto per la promozione dello sviluppo economico - Bandi di gara e contratti - Indagine di mercato per attività di docenza WIFI.



HANDELS-, INDUSTRIE-,
HANDWERKS- UND LAND-
WIRTSCHAFTSKAMMER BOZEN

CAMERA DI COMMERCIO,
INDUSTRIA, ARTIGIANATO
E AGRICOLTURA DI BOLZANO



FORMAZIONE

9. Indicazioni generali

Il presente avviso non costituisce una proposta contrattuale e non vincola in alcun modo l'Istituto per la promozione dello sviluppo economico a dare un incarico a un candidato.

L'Istituto si riserva di interrompere in qualsiasi momento la presente indagine di mercato, per ragioni di sua esclusiva competenza, senza che i candidati possano vantare alcuna pretesa.

L'Istituto si riserva il diritto di prendere in considerazione le misure formative WIFI paragonabili già realizzate dai candidati come referenze e per la valutazione del docente ovvero della prestazione.

L'Istituto si riserva inoltre il diritto di richiedere candidature da parte di operatori economici che non partecipano alla presente indagine di mercato, qualora questi vengano considerati idonei per l'attività di docenza. Ciò vale in particolare se è stata presentata solamente una candidatura entro il termine stabilito e a) si tratta di una nuova misura formativa oppure b) i costi sembrano elevati rispetto a misure formative WIFI paragonabili.

Ai sensi del GDPR n. 679/2016, si precisa che il trattamento dei dati personali sarà improntato a liceità e correttezza nella piena tutela dei diritti dei candidati e della loro riservatezza. In caso di domande, prego consultare il sito internet <http://www.camcom.bz.it/it/privacy> o contattare il Responsabile della protezione dei dati via e-mail dpo@camcom.bz.it

Responsabile unico del procedimento di questa misura formativa WIFI è la dott.ssa Christine Platzer, direttrice WIFI - Formazione e sviluppo del personale.

Per informazioni: WIFI - Formazione e sviluppo del personale, tel. 0471 945 649

Dott.ssa Christine Platzer
Direttrice WIFI - Formazione e sviluppo del personale
Firma digitale ai sensi dell'art. 24 del d. lgs. n. 82/2005
Digitale Unterschrift gemäß Art. 24 des G.v.D. Nr. 82/2005