

# Saper vendere sistemi di sicurezza, l'esigenza più sentita dagli operatori

*a colloquio con Maurizio Callegari, formatore e consulente  
a cura della Redazione*

**Il 6 e il 12 aprile si terranno le due lezioni della prima edizione del “Corso di Vendita di Sistemi di Sicurezza” organizzato da securindex formazione, che lei ha sviluppato sulla base della sua approfondita conoscenza del settore. Quali sono gli obiettivi ed a chi si rivolge principalmente?**

Questo corso nasce, oltre che da una sentita esigenza più volte espressa dagli operatori, anche da una necessità interiore, direi quasi un' intrinseca sofferenza, dovuta alla constatazione di come gli Integratori di Sicurezza più bravi e qualificati, di chiara e profonda estrazione tecnica, si trovino troppe volte ad essere battuti ed esclusi nel confronto complessivo verso l'Utenza Finale, che finisce col privilegiare le proposte provenienti da aziende molto meno preparate tecnicamente e, spesso, addirittura penalizzanti sul piano economico, ma presentate con notevoli capacità commerciali e buona tecnica di vendita. Di qui la necessità di porvi rimedio e di fornire alle aziende qualificate un solido corredo di strumenti e tecniche commerciali, in grado di renderle veramente competitive nei confronti di chiunque altro.

## **Come si articola quindi la proposta formativa?**

Il corso prende in esame tutta la tematica della vendita, dal contatto telefonico iniziale sino alla conclusione della vendita, anzi sino al contratto di manutenzione e alla referenza attiva del cliente verso altri potenziali clienti, illustrando quale sia il giusto comportamento da tenere e quali gli errori che vengono tipicamente commessi,



lungo tutto il percorso. Oltre a questo, l'apprendimento si baserà su un' intensa interattività dei partecipanti, che impareranno così direttamente, con la sperimentazione personale, tutte le tecniche e le metodiche che scopriremo strada facendo.

## **A chi si rivolge questa proposta?**

Il corso prende le mosse dalla specificità tecnologica dei suoi fruitori e dalla nota dicotomia dei ruoli di tecnico e di commerciale per coniugare tali differenze attraverso le più avanzate metodiche di analisi, tra cui la Programmazione Neuro Linguistica. In questo modo, si ottiene l'appianamento del gap commerciale e la creazione di nuovi operatori di altissimo profilo, perfettamente

preparati su ogni piano e destinati a diventare i futuri protagonisti di questo settore.

**In cosa si differenzia dalla miriade di corsi di vendita che vengono proposti sul mercato?**

Apprezzo molto la domanda e credo che la risposta possa essere sintetizzata nel motto illustrativo: “agire su se stessi, per agire sugli altri, per il massimo beneficio reciproco”. L’obiettivo del corso non è infatti di creare degli “incantatori di serpenti”, ma dei professionisti seri e responsabili, che si sappiano relazionare con i clienti nella maniera più corretta e, soprattutto, più efficace per soddisfare al meglio le loro reali necessità ricavando, di conseguenza, il giusto guadagno dall’impiego di una professionalità tecnica e commerciale così elevata e completa. Si tratta, quindi, di mettere in luce le grandi potenzialità che altrimenti resterebbero sopite, di integrarle con la giusta preparazione e di assemblare tutto con le corrette metodiche motivazionali, per creare così delle figure veramente vincenti!

**Il Corso viene proposto in due moduli: Professional Base e Professional Avanzato Quali sono i contenuti dei due moduli?**

La differenza tra i due moduli, che non a caso sono contrassegnati entrambi dal prefisso “Professional”, è dovuta al taglio totalmente diverso che li guida, dove il primo è il passaggio obbligato per chiarire e soprattutto imparare concetti e comportamenti, evitare errori e acquisire una mentalità vincente. Il secondo è invece il livello superiore della vendita, dove, sempre con una metodica molto partecipativa e coinvolgente, offriamo la possibilità di diventare dei grandi professionisti, in grado di interpretare la vendita e la negoziazione commerciale in modo molto più incisivo ed approfondito. La preparazione si espanderà anche alle presentazioni professionali in contesti pubblici e a una panoramica sulla conduzione di negoziazioni complesse nel settore industriale, non tralasciando peraltro le metodiche di auto-motivazione personale e consentendo così ai partecipanti di poter diventare degli autentici “super venditori”.



**securindex**  
formazione

**CORSI DI FORMAZIONE PER  
PROFESSIONISTI DELLA SICUREZZA**

per informazioni sui programmi e date scrivere a:  
[segreteria@securindex.com](mailto:segreteria@securindex.com)