

UNIVERSITÀ DI TERAMO CON ATSC: L'ALTA FORMAZIONE UNIVERSITARIA ENTRA NELLE AZIENDE

Teramo - Si sta svolgendo in questi giorni, a Bologna prima e a Pomezia poi, il **primo corso di aggiornamento professionale "Gestire la comunicazione e il processo di vendita per migliorare i risultati"**, realizzato dallo Spin Off Really New Minds dell'**Università di Teramo** e promosso da **ATSC**.



UniTE e Gowan Italia

Il corso è diretto alla rete vendita della Gowan Italia - azienda leader nella fornitura, al sistema distributivo italiano, di prodotti agrofarmaci e fertilizzanti speciali per l'agricoltura professionale - che ha deciso, per la prima volta, di rivolgersi ad un Ateneo per la formazione del personale. Una iniziativa nata grazie ad ATSC che prosegue nella sua **mission di qualificazione della categoria**, anche attraverso la sensibilizzazione delle aziende mandanti verso la formazione della rete vendita.

A Bologna si è conclusa la sessione dedicata agli agenti del nord Italia e questa settimana a Pomezia è la volta degli agenti provenienti da sud e isole. Due giorni per 16 ore di lezione tenute dai professori dell'Università di Teramo - e del Corso di laurea in Comunicazione per l'azienda e il commercio - Parisio di Giovanni, docente in Psicologia della comunicazione, e Marco Galdenzi, docente in Tecniche di vendita.

*«Tecniche di vendita e Psicologia della comunicazione fanno parte, molto spesso, degli stessi interventi formativi - ha spiegato il **Professor Marco Galdenzi**, docente di **Tecniche di vendita** -. Normalmente il docente ha un tipo di esperienza sull'uno o sull'altro ambito e poi ha acquisito qualche competenza ulteriore per riuscire a proporre in maniera adeguata tutte e due le tematiche. La peculiarità del corso di formazione professionale proposto con lo Spin Off dell'Università di Teramo è la presenza di due esperti, ognuno nel proprio ambito, che dialogano e costruiscono insieme il percorso di formazione e insieme affrontano tutti gli argomenti».*

Un aspetto, quello della compresenza in aula dei due docenti, che ha convinto anche il Dottor **Dante Zauli**, direttore generale della **Gowan Italia**.

«Credo che la presenza di entrambi i docenti in aula sia più funzionale al raggiungimento degli obiettivi formativi - ha infatti

commentato Zauli -. *La nostra azienda crede molto nella formazione e io penso che la formazione non abbia limiti e vada sempre fatta, non fosse altro che per rinnovare o focalizzare meglio alcuni concetti. Ed è importante anche per motivare la rete vendita, perché solo con la giusta motivazione si possono conseguire certi risultati».*

Negli ultimi anni sono intervenuti importanti cambiamenti nella maggior parte dei mercati un po' a causa della crisi, un po' per via dell'evoluzione tecnologica; questi cambiamenti stanno influenzando anche i comportamenti degli agenti di vendita, che avvertono la necessità di assumere un ruolo di consulente. Il venditore diventa così sempre più partecipe alla costruzione dell'immagine del cliente, ma questo gli impone di acquisire una serie di competenze conoscitive nuove, che trasformino il suo contributo in un valore aggiunto per il cliente stesso.

*«Nei corsi di formazione di solito si offrono pacchetti standard di conoscenze. E questo è abbastanza anacronistico, perché oggi la conoscenza è accessibile a tutti - ha concluso il **Professor Parisio Di Giovanni**, docente di **Psicologia della comunicazione** -. Noi, invece, cerchiamo di portare il contributo di chi ha alle spalle un'ampia conoscenza per fare emergere nel dialogo quelle cose su cui si può essere più utili. Si tratta quindi di una formazione flessibile. Nel senso che, a seconda di quello che emerge in aula, il docente supporta, aiuta, stimola e introduce elementi al fine di risolvere i problemi sollevati dagli agenti stessi. Si tratta di una formazione tesa a cambiare, a vedere diversamente le cose in modo da essere più efficaci. La vera formazione o cambia qualcosa nelle persone o, se è un mero trasferimento di conoscenze, non è una vera formazione, specie nel mondo di oggi dove le conoscenze sono accessibili. La cosa interessante è che il mondo degli agenti è affamato di formazione. E credo che, da questo punto di vista, il lavoro che sta facendo ATSC con il Dottor Franco Damiani sia ottimo, perché hanno colto il bisogno di formazione dell'agente di commercio, hanno capito che si tratta di un professionista motivato a formarsi e a farlo in un modo che sia applicabile alla sua attività ed è naturale che sia così visto il suo nuovo ruolo consulenziale».*