

## DIVENTARE UN CONSULENTE ASSICURATIVO PROFESSIONISTA

"**Diventare un consulente assicurativo professionista**" è il corso di formazione nato dalla collaborazione tra **Insurance Lab**, associazione dedicata alla formazione dei professionisti del settore assicurativo, e **Natalini & Partners**, società di consulenza strategica e formazione manageriale specializzata nel settore dei beni di lusso e dei servizi ad alto valore aggiunto che ha operato per aziende come Bulgari, Hermes, Ferrari, Maserati e Technogym.

Il docente, **Roberto Natalini**, ha realizzato negli anni e con successo questo percorso formativo presso Business School e Università italiane, insegnando le metodologie apprese nel corso della sua lunga esperienza professionale, vissuta in Italia e sui mercati internazionali, occupandosi di gestione di aziende di alta gamma e di formazione anche "sul campo" di numerose reti vendita e manager.

Il corso fornisce tutte le conoscenze per diventare un consulente professionista e le tecniche per migliorare e proporsi in maniera nuova sul mercato e ai propri clienti, consentendo così di acquisire in breve tempo le nozioni che normalmente si apprendono nel corso di molti anni di esercizio della professione.

Il corso rappresenta inoltre un'occasione unica, perché per la prima volta concetti e metodologie proposti fino ad oggi ad aziende del settore del lusso e dei servizi ad alto valore aggiunto sono stati adattati per essere proposti al settore assicurativo.

Per la partecipazione al corso non è richiesta alcuna preparazione specifica di base.

Il corso prevede una quota di iscrizione pari a 780 euro (esente IVA) con lo sconto del 10% nel caso di iscrizione contemporanea di 2 o più allievi (sconto per il solo allievo segnalatore).

Il corso prevede il rilascio di un **attestato di aggiornamento professionale valido ai fini del Reg. Isvap n. 5/2006 per un totale di 30 ore** (15 in aula + 15 di studio individuale).

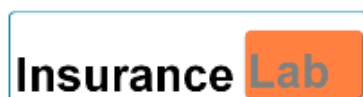
Il corso in aula ha una durata di 2 giorni e **si terrà a Milano il 27 il 28 Ottobre 2010** presso lo Starhotel Splendido, Viale Andrea Doria, 4.

**Termine per le iscrizioni: 17 Ottobre 2010**

Il corso può anche essere realizzato in tutto il territorio nazionale, nelle sedi desiderate, su richiesta di un minimo di 15 partecipanti.

Il frequentatore del corso, che attraverso le proprie conoscenze garantisce un minimo di 10 partecipanti, ha diritto alla frequenza gratuita delle attività formative in oggetto.

Per ogni ulteriore informazione e/o delucidazione in merito rivolgersi all'indirizzo e-mail [info@insurancelab.it](mailto:info@insurancelab.it) oppure [m.mascagno@natalinipartners.com](mailto:m.mascagno@natalinipartners.com) o chiamare il numero 388.16.44.929.



Formazione assicurativa



NATALINI & PARTNERS  
STRATEGIE DI IMPRESA

# DIVENTARE UN CONSULENTE ASSICURATIVO PROFESSIONISTA

## **Obiettivi**

Il corso è rivolto a tutti coloro che vogliono investire nella propria crescita professionale e apprendere una nuova metodologia che consenta di imparare a:

- essere imprenditori di sé stessi;
- promuovere e incrementare la propria attività;
- proporsi ai clienti in modo nuovo e comunicare le proprie competenze;
- gestire in modo professionale i clienti;
- negoziare al meglio i propri affari;
- proporsi ed acquisire visibilità sul mercato.

## **Destinatari**

- Intermediari assicurativi professionisti, Società di Brokeraggio o Agenzie Assicurative già attive sul mercato;
- Neo-laureati, collaboratori di Agenzie Assicurative o Società di Brokeraggio che desiderano acquisire le nozioni fondamentali necessarie per svolgere autonomamente e con successo la libera professione o proporsi sul mercato del lavoro in modo professionale e competitivo.

## **Date e luogo del corso**

2 giornate di lavoro consecutive a Milano – Mercoledì 27 e Giovedì 28 Ottobre 2010 (9:00 - 18:00).

Su richiesta, il corso è realizzabile su tutto il territorio nazionale.

## **Quota di iscrizione**

€ 780 (esente IVA\*)

La quota di iscrizione comprende:

- materiale didattico (dispense per lo studio individuale e memo delle diapositive elettroniche);
- coffee break durante il corso;
- test finale relativo a tutti gli argomenti trattati;
- attestato di partecipazione e di superamento del test finale previsto dal Reg. Isvap n. 5/2006.

La realizzazione del corso è subordinata al raggiungimento del numero minimo di 15 partecipanti.

## **Promozioni**

Sconto del 10% in caso di iscrizione contemporanea di 2 o più allievi (sconto per il solo allievo segnalatore).

Partecipazione gratuita per colui che, promuovendo il corso attraverso le sue conoscenze personali, contribuisce all'iscrizione di un minimo di 10 partecipanti.

---

\*Insurance Lab è un'associazione senza finalità di lucro fuori campo IVA ai sensi art. 4 D.P.R. 633/1972.

- Diventare imprenditori di sé stessi
  - Il consulente e il suo "cammino di solitudine"
  - L'"azienda" di consulenza
  - La crescita professionale strutturata
- Come impostare la propria attività professionale
  - Gestione del file clienti esistente
  - Le aree dei potenziali clienti
  - Individuazione del target e definizione del mercato di riferimento
  - Scelta dei segmenti più interessanti
- Costruire l'offerta
  - Analisi critica della propria offerta di servizi e prodotti
  - Come costruire e migliorare l'offerta
  - Servizi di base e servizi complementari
  - Ingresso nel mercato
- L'uso fondamentale del marketing
  - Le caratteristiche salienti
  - Il processo di acquisto
  - La qualità del servizio
- La comunicazione
  - Il primo incontro con il cliente
  - La gestione del rapporto con i clienti
  - La comunicazione verbale e non verbale
  - L'assetto formale del consulente
  - Il galateo professionale
  - Il networking relazionale: costruire relazioni a scopo professionale
- Gestione dei clienti
  - Presentazione del progetto/proposta
  - La negoziazione, gli ostacoli e il problem solving
  - Etica professionale del consulente
- Pubblicità e promozione dell'attività
  - Norme vigenti in materia
  - Strumenti operativi
- Contrattualistica - Aspetti legali e assicurativi
  - Modalità nei rapporti professionali
  - Come fissare i propri compensi
  - L'incarico

## I DOCENTI

**Roberto Natalini** è nato a Roma nel 1960.

Laureato in Geofisica all'Università "La Sapienza" di Roma, ha frequentato la Scuola di Direzione Aziendale "L.Bocconi" di Milano.

Occupato dal 1986, presso l'Istituto Gemmologico Italiano come responsabile marketing e pubbliche relazioni e dal 1989 al 1992 in qualità di direttore.

Nel 1992, all'interno dell'azienda di famiglia attiva nel settore della consulenza sin dal 1952, avvia un nuovo ramo d'impresa, dedicato alla consulenza organizzativa e direzionale nel settore dei beni di lusso.

In questi anni, ha avuto il privilegio di collaborare con aziende tra le quali Ferrari, Maserati, Bulgari, Hermes, Technogym, La Perla, Yamamay, Levante.

In collaborazione con il suo staff, ha progettato e condotto seminari (in italiano, inglese e spagnolo) e corsi di marketing specifici per:

- Il Sole24Ore Business School
- CUOA Management School
- Confindustria
- Confcommercio
- Confartigianato
- Istituto Europeo di Design
- Università degli Studi di Roma II "Tor Vergata", Facoltà di Economia Aziendale
- Università degli Studi di Roma I "La Sapienza", Facoltà di Statistica
- Università degli Studi di Bologna, Facoltà di Economia Aziendale
- Università degli Studi di Pavia, Facoltà di Ingegneria Gestionale
- Università degli Studi di Palermo, Facoltà di Ingegneria Gestionale
- Università degli Studi di Cagliari, Facoltà di Economia Aziendale

### **Salvatore Infantino**

Laureato in Economia dei Mercati e delle Istituzioni Finanziarie all'Università "Tor Vergata" di Roma.

Ha cominciato a lavorare nel 2002 nella divisione internazionale di Marsh S.p.A., dopo una breve esperienza presso il corrispondente dei Lloyd's AEC S.p.A.

Dal 2005 è Responsabile Assicurazioni di un'azienda multinazionale italiana che opera nel settore del lusso.

Attualmente è iscritto nella sezione B (Broker) del RUI come intermediario assicurativo e riassicurativo ed è membro dell'ANRA (Associazione Nazionale dei Risk Manager e Responsabili Assicurazioni Aziendali). E' inoltre fondatore e presidente dell'associazione **Insurance Lab**.



## PERCHE' PARTECIPARE AL CORSO

*La consulenza annovera decine di discipline e migliaia di professionisti.*

*I saperi della consulenza sono tantissimi ed è difficile definire quali siano i confini di questo grande ambito professionale.*

*Fino ad oggi, nell'area della consulenza operavano professionisti che, nella maggioranza dei casi, si tramandavano il "saper fare" di generazione in generazione.*

*I giovani consulenti apprendevano la professione, iniziando a lavorare negli studi professionali dai livelli più bassi, cercando di imparare dai titolari dello studio e/o dai partners più anziani.*

*La legge non scritta voleva che i più giovani si sacrificassero, in virtù della loro età e del tempo che avevano a disposizione nella vita professionale.*

*Così, l'unico modo per assimilare un sistema di lavoro, era quello di basarsi sull'esperienza di qualcun altro, peraltro già anziano.*

*I giovani crescevano così, secondo sistemi di lavoro collaudati (compresi, però, di vecchie abitudini ed errori mai corretti), ma spesso statici ed obsoleti.*

*Un po' per il timore di perdere dei segreti professionali, un po' per tradizione, la consulenza non ha mai avuto scuole di formazione dedicate ed i giovani attivi in questo settore hanno sempre dovuto "pagare" lo scotto di un apprendistato per lo più sterile e privo di indicazioni professionali organiche e strutturate.*

*I professionisti già attivi sul mercato, dal canto loro, raramente hanno avuto, in appropriate occasioni, la possibilità di confrontare con altri colleghi il proprio sistema di lavoro.*

*Il corso ha l'obiettivo di colmare proprio tali lacune.*

*Il programma di lavoro, basato sulle esperienze del relatore sia in Italia che all'estero e su una vasta base bibliografica internazionale, ha lo scopo di fornire un sistema di lavoro organico e completo, valido sia per il professionista già avviato sia per chi invece si affaccia oggi sul mercato della consulenza.*

*La figura proposta dal corso è, quindi, quella di un consulente che si propone in modo professionale, dotato di spiccate capacità gestionali, che non fornisce soltanto una prestazione tecnica ma è di aiuto, per i propri clienti, in tutti gli aspetti della vita aziendale.*