



Troy

Sales Team Coaching Experience



Vincere nella vendita

La conquista del cliente dipende dai comportamenti, ma anche dal **mindset**.

TROY è un **team coaching immersivo** per il team Marketing & Sales di Baralan.

Conquistare il cliente con un fronte unito.
È qui che la battaglia comincia!

Tre campi *per sfidarci*

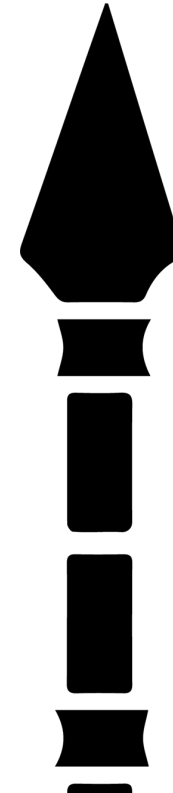
ALLINEAMENTO
COMBATTERE UNITI
Integrare le forze di
Sales Manager, Sales
Account, Sales Support



UPSKILLING
CONQUISTARE IL
CLIENTE
Restare impressi nella
memoria del cliente



CREARE OPPORTUNITA'
ACQUISIRE UN MINDSET
VINCENTE
Affrontare le battaglie con un
assetto vincente



Un percorso da eroi



LO SCUDO
DI ACHILLE
Pre-attivazione

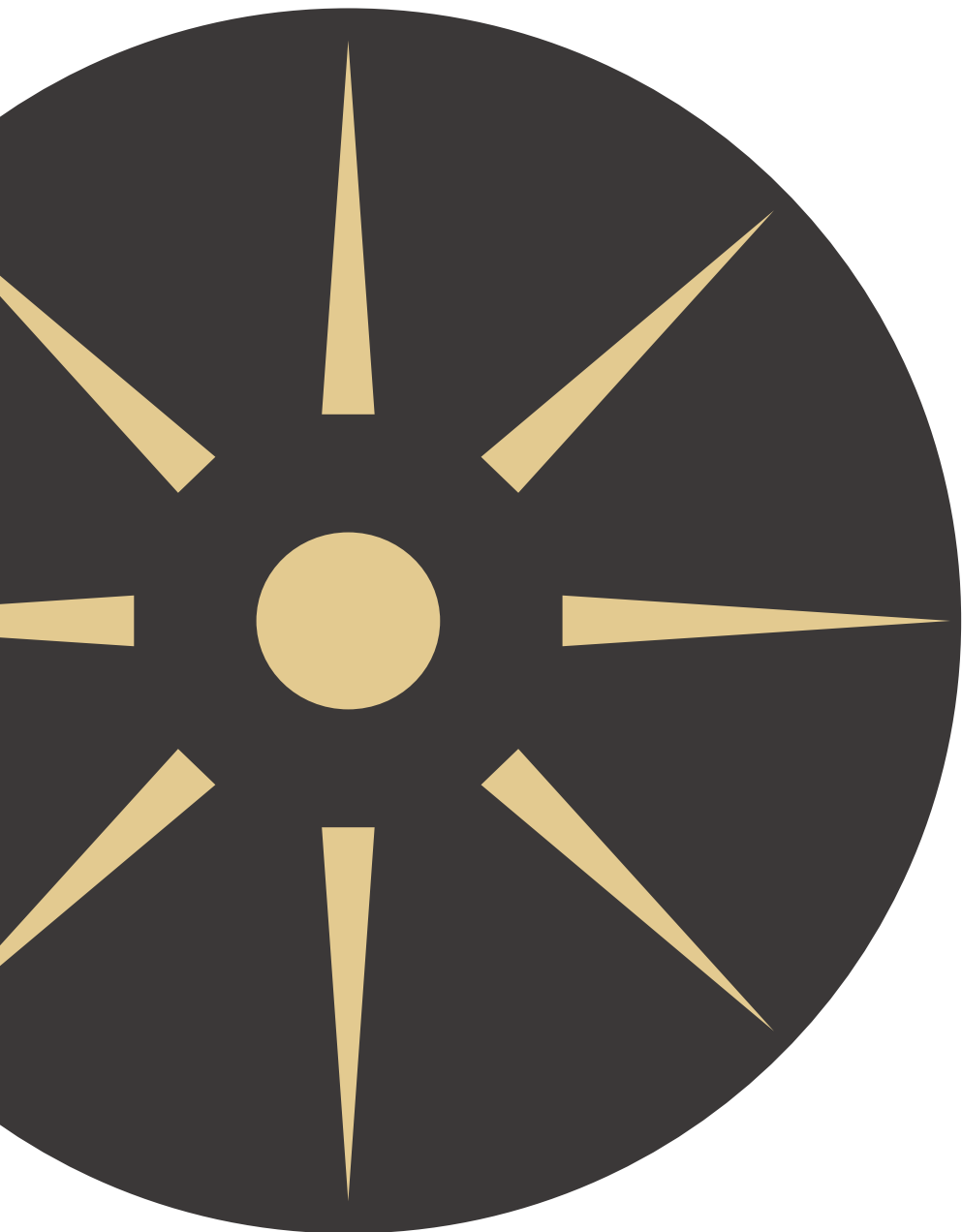


TROY
Learning XP
2gg con tutto il team



L'ALBO DEI PRODI
Team Coaching extra
½ g (metà team per volta)





Lo scudo di Achille

Per prepararsi alla battaglia i partecipanti chiariscono obiettivi e aspettative esaminando tre aree:

- Cosa mi attiva nel ruolo
- Aspettative verso il team
- I miei obiettivi di sviluppo

Lo scudo avrà un format creativo e fisico. Verrà condiviso durante l'esperienza di Troy diventando un potente strumento di affiliazione.



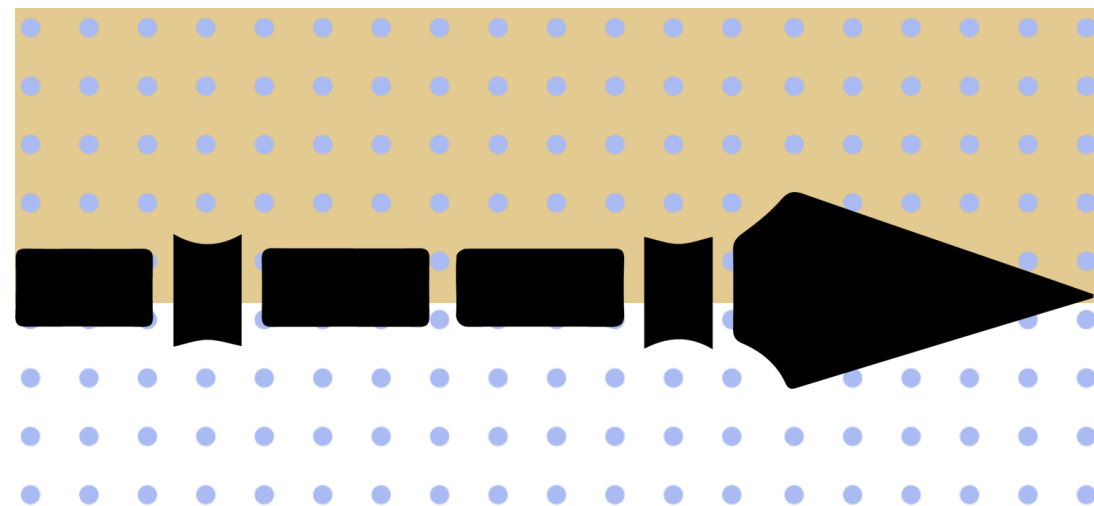
Troy/1

Il primo giorno è incorniciato da 5 attività competitive che ripropongono i momenti chiave della guerra di Troia.

Qui i partecipanti rivivono i passaggi critici dell'esperienza con il cliente.

Le prove richiedono
elasticità mentale,
linguaggio affilato,
comportamenti risoluti,
destrezza nel gestire i rischi.

Troy fa emergere le tecniche facendo leva su situazioni reali, dove il coraggio e la destrezza portano a trionfo sulle difficoltà e autolimitazioni.



Troy/2

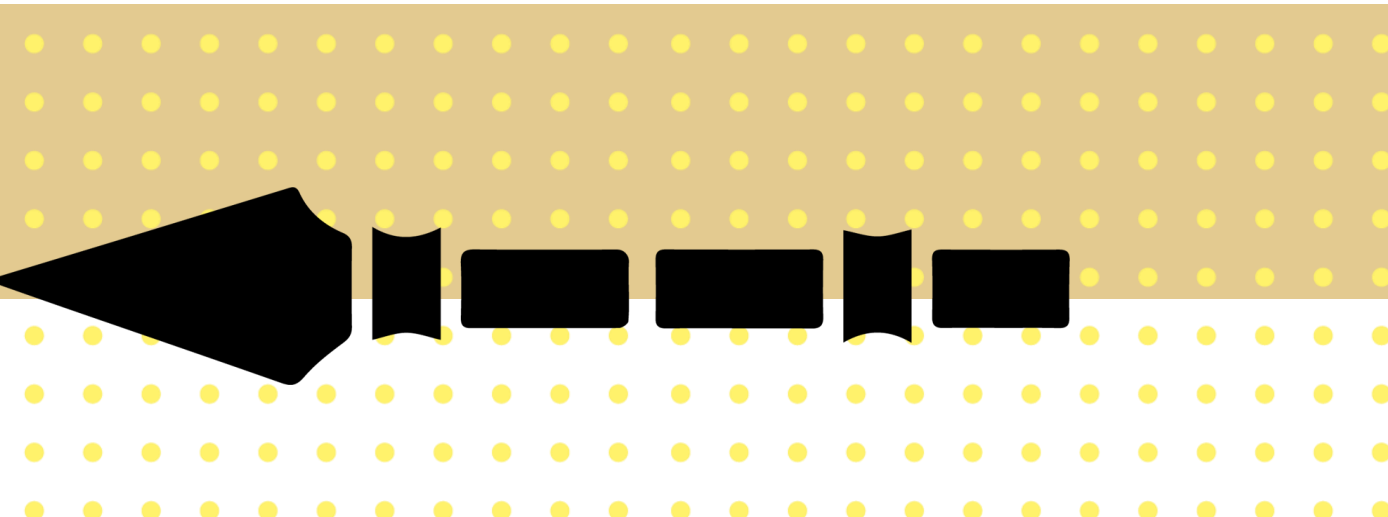
Il giorno successivo gli insight sono organizzati in un modello inedito. Poca teoria, molti Eureka.

La città di Troia diventa **una mappa di comportamenti ripercorribili e condivisi.**

Il programma affronta le **competenze di persuasione** nelle vendite e nelle relazioni.

È un laboratorio per **forgiare un linguaggio comune** il cui centro è il cliente.

Allo stesso tempo è un'occasione per **compattare i legami nel team e identificare strategie funzionali** di collaborazione.



Combattere uniti

GIORNO 1 - ESPERIENZE

Le Mura

Oltrepassare le **resistenze iniziali** che rendono il Cliente inavvicinabile

Alleanze

Creare e consolidare network

GIORNO 2 - MODELLO

La difesa della **brand reputation** da attacchi esterni ed interni.

Cosa monitorare nella propria performance e nella collaborazione interfunzionale.

Come valorizzare la propria **autenticità (forza/fragilità)** e usarla come leve per creare relazioni più significative e di qualità con i clienti interni ed esterni.

Conquistare il cliente

GIORNO 1 - ESPERIENZE

Globi di Fuoco

Scartare le obiezioni,
neutralizzare le resistenze del Cliente

Duello

Modellare la strategia e vincere la
trattativa negoziale.

GIORNO 2 - MODELLO

La strategia per prepararsi alla vittoria.

Il **posizionamento** irresistibile del
proprio servizio/prodotto.

Superare le opposizioni dei Clienti con
ricerca, **linguaggio** affilato, **domande**
filtra-scuse e utilizzo dei **driver**
decisionali del cliente.

Mindset da guerriero

GIORNO 1 - ESPERIENZE

Il Cavallo e la Pira

Una prova per rendere la proposta irresistibile. La finalità è rimanere scolpiti nella memoria del Cliente.

GIORNO 2 - MODELLO

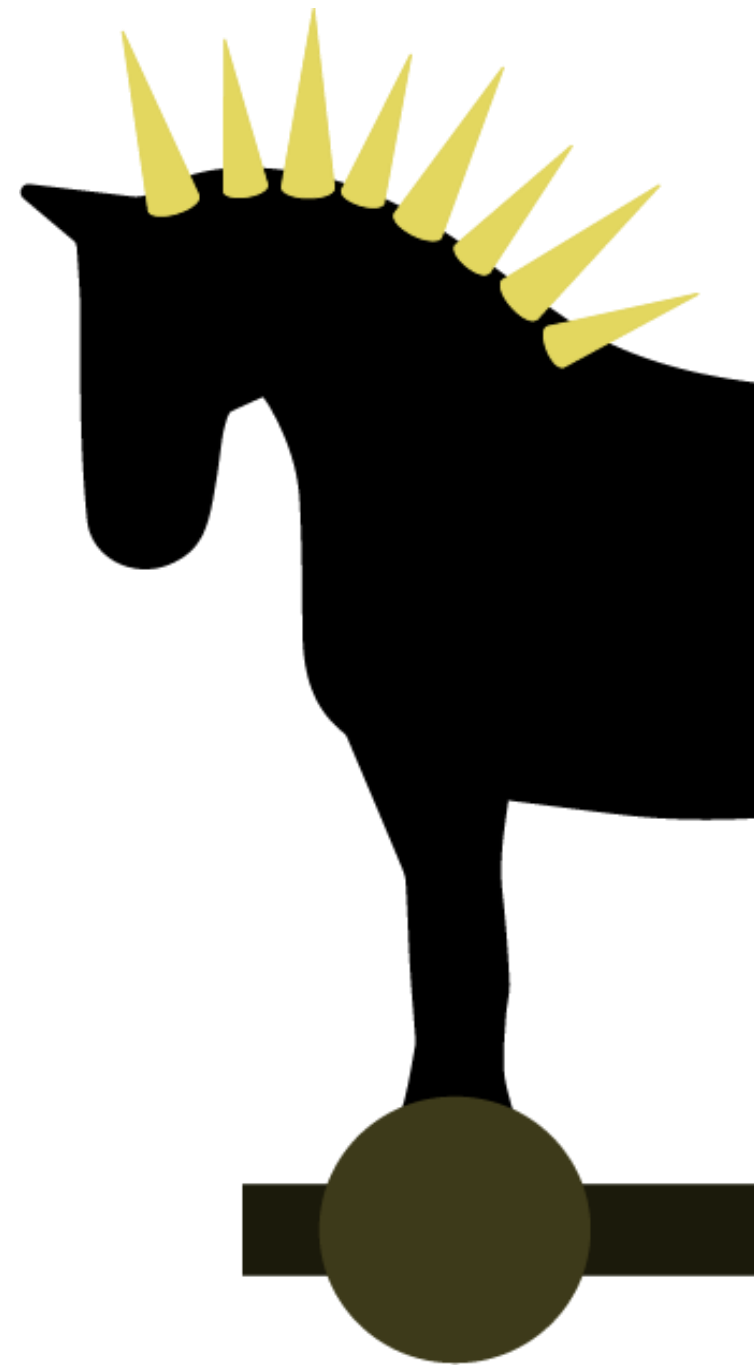
Comprensione olistica del cliente: creare una **partnership** profonda, essere un **faro** luminoso per gli altri.

Comprendere il segreto di un **assetto commerciale vincente** per muoversi nell'arena della trattativa senza paure, liberi di agire, liberi di vincere.

L'albo dei prodi

TEAM COACHING XTRA

Un laboratorio per condividere:
le sfide affrontate coi clienti,
le gesta memorabili da cui imparare,
le strategie di collaborazione vincenti,
i comportamenti da consolidare,
ulteriori armi (tool) da utilizzare.



Proposta Economica

| Attività | Investimento | Per Baralan |
|---|-------------------------------------|----------------|
| Microprogettazione Pre-attivazione Personalizzazione programma Troy Micro progettazione team coaching | € 4.000 | |
| Erogazione Presenza di 1 consulente per 2gg di Troy per max. 18 partecipanti | € 4.000 (€ 2.000 giornata/uomo) | |
| Presenza di 1 consulenti per 2 mezze giornate di Follow Up (9+9 pax nella stessa giornata) | € 2.000 | |
| Produzione del materiale didattico personalizzato (costo calcolato su 18 partecipanti) e materiale di consumo a supporto delle attività | €630 (€ 35 costo a partecipante) | |
| Spedizioni | TBD | |
| TOTALE | € 10.630 | € 9.000 |

INFINITY OPEN UNIVERSITY

| OPTION 1: 2 COURSES JULY | Investimento (USD 1.600 usd/participant– standard fee) | Per Baralan 60% DISCOUNT |
|--|--|-----------------------------|
| Partecipazione 3 manager USA edizione K2 22-23 e ZWANG 24-25 LUGLIO 2024 1,5 days + 1,5 days Pre course call Call with Infinity coach & Baralan L&D manager or Line Manager to set up Development plan (60') + 1 coaching call after curriculum (60') | USD 9.600 included | |
| TOTALE | USD 9.600 | USD 3,840 |

| OPTION 2: 1 COURSE JULY + 1 COURSE DATE TBD | Investimento (USD 1.600 usd/participant– standard fee) | Per Baralan 30% DISCOUNT |
|--|--|-----------------------------|
| Partecipazione 3 manager USA K2 22-23 OR ZWANG 24-25 LUGLIO 2024 1,5 days + 2° course of 1,5 days to be chosen by Baralan from Curriculum (USD 1.600 usd/ticket – standard fee) Pre course call Call with coach & Baralan L&D manager or Line Manager to set up Development plan (60') + 1 coaching call after curriculum (60') | USD 9.600 included | |
| TOTALE | USD 9.600 | USD 6,720 |



CHINA – MEETING indiv. PER SM

| ACTIVITY | Investment | for Baralan |
|---|---|-------------|
| OPTION 1 SALES COACHING PROGRAM (3 x 3 hrs) for China Sales Manager (500 USD/hr) Adaptation of Italy program to 3 x 3 hrs and individual training purposes Translation in Chinese of course materials | USD 4.500 USD 2.000 TBD | |
| TOTAL OPTION 1 | USD 7,000 | USD 5,000 |
| OPTION 2 INDIVIDUAL COACHING PROGRAM Initial call with Direct Manager of coachee (30') Profiling of Coachee (60') 4 x 90' Coaching sessions Wrap up session with coach, coachee and manager (60') | USD 200 USD 400 USD 2,000 USDS 400 | |
| TOTAL OPTION 2 | USD 3,000 | USD 2,800 |

CONDIZIONI GENERALI DI CONTRATTO

1. Premessa

1.1 Infinity crede fermamente nei suoi prodotti e servizi e confida nella piena soddisfazione dei propri clienti.

Promuoviamo programmi solo se siamo convinti della loro assoluta praticabilità per il cliente e ci impegniamo alla sua totale soddisfazione.

1.2 Le condizioni generali di contratto di seguito elencate formano parte integrale ed essenziale dell’offerta allegata.

2. Corrispettivo

2.1 Il pagamento verrà effettuato alla fine della attività erogata od in conformità all’avanzamento del lavoro effettivamente svolto, a mezzo bonifico bancario in favore della Infinity S.r.l. entro 60 gg. DFFM, presso l’istituto che verrà indicato in fattura.

2.2 Tutti i costi e le tariffe citate in questo contratto sono espressi al netto di IVA, che verrà addebitato secondo il tasso previsto dalla legge.

2.3 Il Cliente esprime il Suo consenso alla emissione, da parte di Infinity S.r.l., delle fatture in forma elettronica con le modalità previste dal 3° comma dell’art. 21 del D.P.R. 633/72, nei termini previsti dall’art. 6 del DPR 633/7.

I documenti, in formato elettronico, verranno inviati all’indirizzo di posta elettronica da Voi indicati.

3. Rimborso spese

3.1 Tutte le spese, connesse alla realizzazione dell’oggetto della proposta contrattuale, ivi comprese quelle di trasferta, verranno rimborsate dal cliente ad Infinity S.r.l. previa emissione di apposita fattura, maggiorata di IVA se dovuta, ed esibizione dei relativi giustificativi di spesa.

4. Transfer Fee

4.1 Per erogazione di corsi o consulenze per destinazioni extraeuropee, a secondo delle destinazioni, verranno applicate i costi delle giornate aggiuntive correlate alle trasferte

5. Lavoro di Sabato e Festivi

5.1 Le tariffe verranno maggiorate del 20% per erogazione di corsi o consulenze durante il sabato, domenica o festivi.

6. Materiale didattico

6.1 Il materiale didattico viene conteggiato sulla base del numero di partecipanti comunicato inizialmente dal Cliente.

6.2 Il costo del materiale didattico calcolato ai sensi del precedente art. 6.1 è da intendersi come tassativo ed in ogni caso dovuto dal Cliente. Il Cliente accetta che, anche laddove il numero effettivo di partecipanti sia inferiore a quello inizialmente comunicato, sarà in ogni caso dovuto il pagamento dell’intero costo del materiale di cui al precedente art. 6.1.

6.3 Il Cliente accetta altresì che, laddove il numero effettivo di partecipanti sia superiore a quello inizialmente comunicato, il costo del materiale didattico sarà nuovamente conteggiato sulla base dell’aumentato numero degli stessi.

7. Rinuncia o differimento dell’attività

7.1 Nel caso che la rinuncia o il differimento dell’attività oggetto della presente offerta avvenga dalla data del presente contratto:

- entro i 14 giorni di calendario precedenti l'inizio previsto dell’attività (escluso quindi il giorno in cui la attività avrebbe dovuto aver luogo), il contraente verserà ad Infinity S.r.l. il 50% del corrispettivo dell’attività annullata;

- entro i 7 giorni di calendario precedenti l'inizio dell’attività corso (escluso quindi il giorno in cui la attività avrebbe dovuto aver luogo), il contraente verserà ad Infinity S.r.l. l'intero corrispettivo.

8. Proprietà Industriale ed Intellettuale

8.1 Il contraente prende atto per sé e per i suoi dipendenti che i corsi ed il materiale di supporto sono di proprietà della Infinity S.r.l.

8.2 E’ pertanto vietato trarre copia del materiale e diffondere il contenuto totale o parziale di ciascuna unità didattica senza previa autorizzazione scritta dei proprietari.

9. Riservatezza

9.1 Tutte le informazioni ricevute da Infinity S.r.l. da parte del contraente e che emergeranno in relazione ai corsi rimarranno strettamente riservate.

9.2 Infinity S.r.l. si impegna ad adottare con i propri collaboratori tutte le cautele necessarie a tutelare la riservatezza di tali informazioni.

9.3 Il Cliente si obbliga a non rivelare e/o propagare in alcun modo ed in nessun tempo e ad alcun altro terzo soggetto, a nessun titolo e/o ragione, alcuna informazione di qualsiasi tipo relativa alla Infinity S.r.l. di cui in qualsiasi modo sia venuta a conoscenza in forza dell’attività di fornitura di servizi effettuata.



10. Tutela dei Dati Personali

10.1 Le Parti dichiarano reciprocamente di entrare in possesso di dati, acquisiti anche verbalmente, direttamente o tramite terzi, qualificati come “dati particolari/sensibili” dal Regolamento UE n. 2016/679 (cosiddetto GDPR) e di essere informate (e, per quanto di ragione, espressamente acconsentire) che tali “dati particolari/sensibili” forniti, anche verbalmente per l’attività precontrattuale o comunque raccolti in conseguenza e nel corso dell’esecuzione del presente contratto, vengano trattati esclusivamente per le finalità del contratto, mediante consultazione, elaborazione, interconnessione, raffronto con altri dati e/o ogni ulteriore elaborazione manuale e/o automatizzata e inoltre, per fini statistici, con esclusivo trattamento dei dati in forma anonima, mediante comunicazione a soggetti pubblici, quando ne facciano richiesta per il perseguimento dei propri fini istituzionali, nonché a soggetti privati, quando lo scopo della richiesta sia compatibile con i fini istituzionali di Infinity S.r.l.

10.2 Le Parti dichiarano, infine, di essere a conoscenza della normativa sull’informativa sulla Privacy ex art. 13 e 14 del Regolamento UE 2016/679 (c.d. GDPR) e, ai sensi degli stessi, dichiarano di essere stati reciprocamente informati su quali dati vengono trattati e su tutti gli elementi qualificanti il trattamento e che, in ogni caso, il trattamento avverrà con correttezza, liceità e trasparenza, tutelando la riservatezza ed i diritti dei soggetti interessati.

11. Elezione di domicilio

11.1 Ai fini dell’assolvimento degli obblighi di comunicazione derivanti dal presente accordo le parti eleggono i seguenti domicili:

- Infinity srl : via Flaminia 1801- 00188 Roma- fax 06/33221858

- il Cliente: _____

11.2 Le parti si obbligano a comunicare tempestivamente ogni variazione del proprio domicilio eletto.

12. Validità

12.1 La presente offerta è valida per 90 giorni a partire dalla data indicata.

12.2 Trascorso detto termine senza che sia intervenuta formale accettazione da parte del Cliente, la presente proposta si intenderà priva di qualsiasi efficacia e non potrà essere ritenuta vincolante tra le parti.

13. Modifiche ed integrazioni

13.1 Ogni modifica e/o integrazione alle condizioni generali di contratto e/o alla Offerta dovrà effettuarsi per iscritto a pena di nullità.

14. Legge applicabile e foro competente

14.1. Il presente rapporto contrattuale è disciplinato dalle leggi della Repubblica Italiana.

14.2 Per tutte le controversie che dovessero insorgere in relazione all’interpretazione e/o esecuzione del presente accordo sarà competente esclusivamente il Foro di Roma.

15. Registrazione

15.1 La presente scrittura privata sarà registrata solo in caso di inadempienza di una delle parti contraenti ed il costo sarà a carico della parte inadempiente.

23 maggio 2024

I N F I N I T Y s.r.l.

Aline Pierrard

Ai sensi e per gli effetti di cui all’art.1341, comma 2, C.C., si intendono espressamente approvate le clausole contenute agli artt. 4,5,6,7,8,9,10, 13,14,15.

Baralan

(Firma e Timbro)

Baralan

(Firma e Timbro)

