

# Company Profile







Attraverso 7 unità di business altamente specializzate aiutiamo i nostri clienti a vendere di più e meglio in Italia e all'Estero. Offriamo servizi e strumenti commerciali all'avanguardia in grado di creare, organizzare e monitorare il percorso di crescita delle aziende, favorendo comportamenti più efficienti ed efficaci.



# INDICE

---

- 5 Sinapsi Group
- 6 La nostra Storia
- 8 Il nostro Core Business
- 10 Business Unit / **ALR**
- 12 Business Unit / **CCS**
- 14 Business Unit / **NTW**
- 16 Business Unit / **AMV**
- 18 Business Unit / **R&S**
- 20 Business Unit / **SGV**
- 22 Business Unit / **CRU**
- 24 Sinapsi For





# CHI SIAMO

Sinapsi Group è una società di Consulenza Commerciale che supporta le aziende nelle vendite in Italia e all'Estero

PARMA  
DAL  
2001

Siamo una **società di consulenza commerciale** nata a Parma nel 2001. Attraverso 7 unità di Business altamente specializzate, aiutiamo i nostri clienti, in Italia e all'Estero, a vendere di più e meglio. Identifichiamo i problemi, li correggiamo e indichiamo strade alternative per garantire un miglioramento della capacità competitiva alle aziende che scelgono i nostri servizi.

Abbiamo lavorato con **oltre 1.000** società appartenenti a diversi settori merceologici, dalle PMI alle grandi imprese. La profonda conoscenza delle caratteristiche dei principali mercati ci permette di assicurare una professionalità esclusiva e trasversale che si traduce in un valore aggiunto per ogni nostro cliente. Abbiamo fatto tesoro di ogni semplice azione e oggi questo bagaglio di esperienze ci rende unici.

## MISSION

Accompagnare le Aziende nel percorso di crescita

140  
RETI VENDITA  
ATTIVATE

Aiutiamo i nostri clienti ad incrementare le vendite in Italia e all'Estero attraverso servizi e strumenti commerciali operativi, in grado di creare, organizzare e monitorare il percorso di crescita delle Aziende nostri clienti.

250  
FIGURE  
COMMERCIALI  
INSERITE

OLTRE  
1.000  
CLIENTI

7  
BUSINESS  
UNITS



# UNA STORIA DI CONSULENZA



Nasce **Sinapsi Consult**, Consulenza commerciale e marketing per le PMI.



Nasce **Sinapsi Net**, l'Agenzia di vendita che sviluppa reti commerciali in outsourcing.



Si unisce al **Gruppo Lavorint** nella consulenza in ambito HR, vendite e commerciale.



Trasformazione in **Sinapsi Group Srl**, con sviluppo autonomo del proprio core business.

2001

2003

2005

2006

2010

2012

2015

Accreditamento presso il Ministero del Lavoro quale Agenzia di Ricerca e Selezione protocollo 13/1/0018250. Certificazione di Qualità Quaser UNI EN ISO 9001:2008.

Accreditamento presso la Regione Emilia Romagna come Ente per la Formazione continua e permanente (cod. reg. 6253.)



Accreditamento nazionale EBITEMP come ente di formazione per corsi FORMA.TEMP.

## ACCREDITAMENTI E CERTIFICAZIONI



## PARTNERSHIP STRATEGICHE

# .. DA OLTRE 15 ANNI



RINASCIMENTO 2.0

Sinapsi sostiene **Rinascimento 2.0** un'associazione che si propone di realizzare e sviluppare progetti culturali di alto profilo.



Sinapsi Group sostiene la **Società dei Concerti di Parma** esempio di produzione culturale d'eccellenza.

2013

2014

2015

2017



**ORCHESTRA  
DELL'OPERA  
ITALIANA**

Nasce l'**Orchestra dell'Opera Italiana** una sinergia tra **Sinapsi Group** e un gruppo di musicisti provenienti dalle più prestigiose orchestre Italiane.



CON **VERDI**  
NEL MONDO

Nasce il progetto **Con Verdi nel Mondo**, nato per coniugare musica e sviluppo commerciale in nome del made in Italy.



Una piccola libreria per grandi sognatori nel cuore di Parma. Un presidio culturale che ha visto la luce grazie al supporto di Sinapsi Group.

## SPONSORSHIP



# BUSINESS UNITS

Sette Unità di Business altamente Specializzate

## ALR - Attiva la Rete

Attivazione e gestione di Reti Vendita

- Attivazione Reti Vendita ●
- Coaching Commerciale ●
- Gestione Commerciale ●
- Check up rete di vendita ●



## R&S - Ricerca & Selezione

Ricerca e selezione di figure commerciali

- Ricerca e Selezione ●
- Headhunting ●
- Reclutamento Organico Permanente ●
- Outplacement ●



## AMV - Accademia Manageriale Vendite

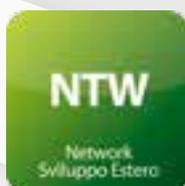
Corsi di formazione

- Formazione aziendale ●
- Formazione Interaziendale ●
- Formazione Finanziata ●
- Coaching ●



Sinapsi

[www.sinapsi.it](http://www.sinapsi.it)



## NTW - Sviluppo Estero

Attivazione reti di vendita all'estero

- Scouting & Feed
- Outsourcing Estero
- Training



## CCS - Contact Center

Supporto telefonico alle attività commerciali

- Indagine di Mercato
- Telemarketing
- Outsourcing



## SGV - Strumenti Gestione Vendita

Gestione strumenti di comunicazione

- Social Media Marketing
- Mailing



## CRU - Consulenza Risorse Umane

L'analisi quali-quantitativa delle risorse umane aziendali

- Check up
- Organizzazione aziendale
- Lumina Learning

CLIENTI





# ATTIVA LA RETE

## Attivazione e gestione di Reti di Vendita

Servizio di consulenza che fornisce metodologie e strumenti idonei a creare, organizzare e sviluppare la rete di vendita tramite un percorso modulare che identifica puntualmente obiettivi, fasi e tempistiche di supporto.

### OBIETTIVI

- 1 Trasferire all'Azienda Cliente metodo e strumenti per incrementare le vendite.
- 2 Sviluppare l'attività commerciale.
- 3 Progettare e riorganizzare la struttura commerciale dell'azienda.

#### Attivazione Reti Vendita

##### SERVIZIO

- **Selezionare** le figure commerciali più idonee per l'azienda (Agenti, Account, Commerciali diretti, Tecnici-Commerciali).
- **Attivare** le risorse sul campo, formandole in tempi rapidi, perché siano da subito efficaci nella vendita.
- **Affiancare** le risorse nell'attività di vendita per correggere l'approccio e migliorare le capacità di chiusura.
- Impostare con le risorse un **piano di azioni commerciali** per raggiungere più agevolmente i target di vendita.

#### Coaching commerciale

##### SERVIZIO

- **Affiancare 1:1** il Responsabile commerciale/Manager per pianificare, coordinare e controllare meglio la rete di vendita dell'azienda.
- **Definire** in modo preciso gli obiettivi di vendita - Budget.
- Strutturare un **Reporting** dei dati snello, periodico ed efficace.
- **Organizzare** meglio i flussi aziendali che impattano con l'area vendite.
- **Migliorare le competenze** del Responsabile Commerciale/Manager.

#### Gestione commerciale

##### SERVIZIO

- **Supportare** la **Rete di Vendita** con Metodo per ottenere migliori risultati.
- **Pianificare e razionalizzare** gli obiettivi di vendita - Budget.
- Strutturare un **Reporting** dei dati snello, periodico ed efficace.
- **Organizzare** meglio i flussi aziendali che impattano con l'area vendite.
- **Motivare** la rete di vendita – studio sistemi incentivanti.

#### Check up rete vendita

##### SERVIZIO

- **Analizzare** la **Rete di Vendita** con un Metodo certificato per evidenziare le aree di miglioramento
- Razionalizzare ed ottimizzare il **rapporto costi/risultati** della Rete
- Trasferire una metodologia per la **valutazione oggettiva** e periodica della Rete di vendita
- **Individuare** nuovi strumenti ed aree di business



CLIENTI





# CONTACT CENTER

## Supporto telefonico alle attività commerciali

Divisione dedicata allo sviluppo della rete commerciale sulla base di ricerche di mercato e contatti diretti con il mercato target. Gestione del primo contatto, presa appuntamenti, indagini di mercato per individuare nuovi canali di vendita e partnership commerciali. Le attività sono svolte utilizzando un software dedicato per l'efficace implementazione delle campagne marketing e delle analisi di redemption.

### OBIETTIVI

- 1 Aumentare le opportunità commerciali.
- 2 Gestire esternamente nuovi contatti commerciali con risorse specializzate.
- 3 Fornire appuntamenti di qualità per la rete di vendita.

#### Indagine di mercato

##### SERVIZIO

- **Aumentare** il numero di opportunità di vendita e di contratti.
- **Contattare** target di potenziali clienti per fissare incontri commerciali mirati.
- **Gestire** l'agenda appuntamenti ed i flussi azienda/prospects.
- **Raccogliere** informazioni dall'esterno e qualificare il mercato.
- **Profilare** un Database Marketing per le campagne vendite continuative.
- **Snellire** l'impegno dell'azienda nel cercare nuovi clienti.

#### Outsourcing

##### SERVIZIO

- **Supportare l'azienda** nel medio periodo (6, 12, 24 mesi) dando costanza all'attività commerciale.
- **Ottimizzare** le campagne marketing spot, rendendole continuative.
- **Gestire** il recall su prospect in modo organizzato e mirato.
- **Migliorare** la qualifica del Target in base ai riscontri di Mercato.
- **Specializzare** l'offerta dell'azienda per renderla più efficace.
- **Supportare** i commerciali nel follow up appuntamento

#### Telemarketing

##### SERVIZIO

- **Fissare** appuntamenti commerciali per la Rete di vendita.
- **Gestire** l'agenda appuntamenti per la Rete.
- **Ottimizzare** tempi e costi dell'attività di sviluppo sul mercato target.
- **Supportare** Agenti in start up per il new business.



CLIENTI





# NETWORK

## Attivazione reti di vendita all'estero

Servizio specializzato nella ricerca di clienti e distributori internazionali con l'obiettivo di creare Network di vendita. Affiancamento alle aziende nella delicata fase di costruzione e consolidamento di rapporti commerciali internazionali. Completano l'Area una Rete di partner attivi in oltre 40 Paesi e risorse operative in lingua.

### OBIETTIVI

- 1 Individuare nuovi distributori, clienti finali o agenti.
- 2 Realizzare strumenti commerciali per presentarsi efficacemente all'Estero.
- 3 Sviluppare contatti commerciali qualificati per gli agenti in loco.

#### Outsourcing estero

##### SERVIZIO

- Pianificare azioni mensili su target mirati per svilupparsi in modo organizzato.
- Generare branding, legando il nome della Committente al bisogno del target.
- Sviluppare contatti commerciali su diversi Paesi in modo continuo e rapido.
- Gestire i recall e gli standby, presidiando il target.
- Organizzare incontri tra la Committente e i "Best player" del mercato.
- Gestire i contatti post offerta per facilitarne la chiusura.

#### Scouting & feed

##### SERVIZIO

- Individuare nuovi distributori/clienti finali/agenti da incontrare durante la prossima fiera di settore.
- Sviluppare contatti commerciali qualificati
- Strutturare un Reporting snello ed efficace per la valutazione dei prospect.
- Organizzare incontri tra la Committente e i "Best player" del mercato.
- Gestire i contatti generati dalla fiera.

#### Training

##### SERVIZIO

- Apprendere il metodo più efficace per ricercare partner esteri.
- Conoscere i contenuti di un contratto di collaborazione e saperlo impostare.
- Definire e Condividere i budget con la rete attraverso le informazioni.
- Impostare un cruscotto di monitoraggio e gestione della rete di vendita.
- Comunicare in lingua: presentare i prodotti e fare training sui partner.

CLIENTI





# ACCADEMIA MANAGERIALE VENDITE

## Formazione

Corsi di formazione con oltre 50 corsi a catalogo. Il nostro gruppo di consulenti senior con riconosciuta esperienza operativa, trasferisce metodologie, tecniche e strumenti necessari all'attività commerciale

### OBIETTIVI

- 1 Formazione Commerciale, Marketing e Manageriale.
- 2 Ottimizzare i risultati delle Reti di Vendita.
- 3 Essere un punto di riferimento per il miglioramento continuo dei risultati di vendita.

#### Formazione Aziendale

**SERVIZIO**

AMV propone **percorsi formativi specifici** per ogni cliente, con analisi e progettazione dei contenuti formativi sulla base degli obiettivi commerciali. Il pacchetto prevede aule intervallate, simulazioni vendite, role play interattivi e supporti multimediali.

#### Coaching

**SERVIZIO**

Definisce un rapporto di collaborazione in cui Formatore e Azienda individuano gli obiettivi per la **crescita personale**. Il Senior Trainer AMV affianca attivamente la risorsa con **periodiche sessioni** secondo un piano di **miglioramento individuale** delle competenze commerciali e manageriali.

#### Formazione Finanziata

**SERVIZIO**

AMV organizza e gestisce **percorsi formativi finanziati** tramite l'utilizzo dei Fondi e dei Bandi. Supporta le aziende per iscrizione, progettazione, erogazione e rendicontazione di progetti finanziati.

#### Formazione Interaziendale

**SERVIZIO**

AMV propone un **catalogo interaziendale** sulle principali tematiche legate alle vendite, al marketing ed alla comunicazione.



CLIENTI





# RICERCA & SELEZIONE

## Ricerca e selezione di figure commerciali

Attività certificata dal Ministero del Lavoro per la ricerca di figure commerciali e professionali. Un team di consulenti altamente specializzati è a disposizione per fornire un servizio continuativo e coerente agli obiettivi e strategie aziendali del cliente.

### OBIETTIVI

- 1 Affiancare il cliente in tutto il processo di sviluppo commerciale dalla ricerca del singolo agente fino all'attivazione dell'intera rete vendita.
- 3 Fornire un supporto su misura, in cui l'azienda committente viene affiancata in tutte le fasi.

#### Ricerca e selezione

SERVIZIO

- **Selezionare** le figure commerciali più idonee per l'azienda (Agenti, Account, commerciali diretti, Tecnici-Commerciali, Area Manager, Responsabili vendite).
- **Ottimizzare** i tempi di ricerca e inserimento delle nuove risorse.
- **Diminuire** il rischio di turnover sulle figure di vendita.
- **Snellire** l'impegno dell'azienda nella fase di reclutamento.

#### Reclutamento organico permanente

SERVIZIO

- **Selezionare** le figure commerciali più idonee per l'azienda in modo continuativo (Agenti, Account, Tecnici-Commerciali, Area Manager).
- **Ottimizzare** i tempi di ricerca e di inserimento delle singole risorse.
- Attivare in **breve tempo** una rete di vendita sul territorio (regione/nazione).
- **Massimizzare** gli investimenti commerciali con la presenza capillare delle figure di vendita.

#### Headhunting

SERVIZIO

- **Intercettare e Selezionare** Top Manager inseriti nel settore di interesse dell'azienda Committente.
- **Ottimizzare** i tempi di ricerca e di inserimento delle nuove risorse.
- **Diminuire** il rischio di individuare figure non allineate agli obiettivi dell'azienda.

#### Outplacement

SERVIZIO

- **Ricollocare** una risorsa commerciale in una nuova posizione lavorativa.
- **Supportare** la risorsa durante il processo di separazione dall'attuale azienda.
- **Assistenza individuale** a 360°, fornendo gli strumenti corretti per il reinserimento.



CLIENTI





# STRUMENTI GESTIONE VENDITA

## Gestione strumenti di comunicazione

Studio degli strumenti di comunicazione e consulenza per la gestione di pagine social, mailing e materiale specifico per la vendita.

### OBIETTIVI

- 1 Supportare l'azienda nella gestione dei social network e mailing, al fine di rendere efficaci i contenuti in ottica commerciale.
- 2 Ridurre il tempo e l'impegno dell'azienda nella creazione e gestione dei contenuti.

#### Social Media

##### SERVIZIO

- **Supporto** all'azienda nella creazione/gestione dei Social Network, al fine di rendere efficaci i contenuti e la navigazione, in ottica commerciale.
- **Gestione** delle pagine Social aziendali (news e contenuti).
- **Riduzione** del tempo e impegno dell'azienda nella gestione delle Pagine social.

#### Mailing

##### SERVIZIO

- **Supporto** all'azienda nella creazione di mailing, al fine di rendere efficaci i contenuti.
- **Gestione** del mailing aziendale (news e contenuti).
- **Riduzione** del tempo e impegno dell'azienda nella creazione e gestione dei contenuti/news.

CLIENTI





# CONSULENZA RISORSE UMANE

## Metodo per misurare le risorse aziendali

Servizio di Consulenza alle aziende che si occupa di offrire competenze e conoscenze nell'ambito dell'organizzazione aziendale e nell'ambito delle dinamiche e dei processi aziendali attraverso le persone progettando e sviluppando soluzioni ad hoc.

### OBIETTIVI

- 1 Trasferire una metodologia per misurare e valutare costantemente le risorse aziendali.
- 2 Definire un piano di sviluppo delle competenze per area/risorsa.
- 3 Coniugare la crescita aziendale e personale delle risorse.

#### Check up

##### SERVIZIO

- Trasferire una **metodologia** per misurare e valutare periodicamente le risorse aziendali.
- Analisi completa e consapevole delle risorse aziendali (**assessment**).
- Individuare il **potenziale di sviluppo** di ogni risorsa aziendale.
- Evidenziare le aree di **debolezza** sulle risorse umane, secondo criteri oggettivi legati allo schema **Dna-Area-Ruolo-Mansioni-Attività**.
- Disegnare le migliori modalità aziendali per creare/adattare il **sistema incentivante**.
- Supportare la Direzione per focalizzare le **priorità** di investimento sulle risorse umane aziendali.

#### Organizzazione aziendale

##### SERVIZIO

- Individuare gli **output** di Area.
- Focalizzare le **inefficienze interne** per Area/Risorse.
- **Mappare** i flussi di lavoro, le risorse impegnate, gli strumenti in uso, le zone di grigio, i gap organizzativi.
- Definire un **Piano di obiettivi/priorità** per Area/Risorsa.
- Creare gli **strumenti organizzativi** utili a risolvere le inefficienze interne.
- **Condividere** con le risorse le modifiche apportate, in una logica motivazionale e incentivante.

#### Lumina Learning

##### SERVIZIO

- **Strumento psicometrico** per le risorse umane.
- Fornire **risultati dettagliati** e linee guida per ottimizzare il potenziale di ogni risorsa.
- Unico **modello circolare** per gestire le HR a tutti i livelli.





*“Lasciate il mondo  
un po’ migliore  
di come l’avete trovato”*

*Baden Powell*

# SINAPSI FOR

Sosteniamo progetti rivolti ai giovani e allo sport e realiz

## Orchestra dell'Opera Italiana

È una realtà nata nel 2014 dalla sinergia tra **Sinapsi Group** e un gruppo di musicisti provenienti dalle più importanti orchestre italiane. Oggi è protagonista di diverse Opere inserite in stagione nei principali teatri nazionali e di appuntamenti internazionali di prestigio.



## Con Verdi nel Mondo

Un progetto internazionale ideato e sviluppato da **Sinapsi Group**, che propone plus assoluti come l'Opera e la musica classica italiana, su tutti quella del Maestro Verdi, in una modalità inedita.

Non solo come appuntamento artistico, ma come occasione di promozione territoriale e come opportunità di business e sviluppo commerciale per le imprese.



CON **VERDI**  
NEL MONDO

## Pinocchio all'Opera

I protagonisti e i segreti del mondo dell'Opera raccontati ai più piccoli attraverso mostre, eventi e spettacoli che hanno l'obiettivo di valorizzare il mondo della musica lirica e di fare scoprire alle giovani generazioni gli immensi tesori racchiusi nell'universo della grande musica.



## Realizziamo iniziative legate al nostro territorio e alla cultura



RINASCIMENTO2.0

### Rinascimento 2.0

Dal 2014 Sinapsi Group sostiene **Rinascimento 2.0**, associazione di promozione culturale che si propone di sviluppare a Parma progetti culturali di alto profilo legato alle sette arti e sostenerne altri già in atto. Valorizzare le risorse della città, arricchire l'offerta culturale con iniziative di rilevanza nazionale e internazionale e attirare a Parma turismo di qualità sono gli ambiziosi obiettivi di R2.0.



### Società dei Concerti di Parma

Nata nel 1894, la Società dei Concerti di Parma è una delle più antiche istituzioni tuttora esistenti che sostiene e avvalorata l'alta cultura musicale. Dal 2015 Davide Battistini ne ha assunto la guida, restituendo a una realtà che rischiava di scomparire il ruolo da protagonista nell'offerta culturale cittadina che le compete. Oggi la Società dei Concerti di Parma rinnova e conferma la collaborazione con artisti di altissimo livello garantendo al pubblico cittadino spettacoli di elevata qualità culturale.



### Libreria Voltapagina

Una piccola libreria per grandi sognatori nel cuore di Parma: è **Voltapagina**. Non un semplice punto vendita in cui trovare il libro perfetto, ma un presidio culturale, una tana per gli amanti della parola scritta che ha visto la luce grazie al determinante supporto di Sinapsi Group. Numerosi gli incontri promossi in via Oberdan, così come i progetti di lettura proposti alle scuole del territorio.

## Sede Legale e Operativa

**Sinapsi Group srl**

Via Emilia Ovest 42/C - 43126 Parma

T: +39 0521 77 46 46 - 77 46 41

F: 0521 77 52 67

@: [marketing@sinapsigroup.com](mailto:marketing@sinapsigroup.com)

[www.sinapsigroup.com](http://www.sinapsigroup.com)







[marketing@sinapsigroup.com](mailto:marketing@sinapsigroup.com)