



SALES MANAGEMENT

**MASTER PART TIME
LIVE-STREAMING + ON-DEMAND**

13 giugno 2024
Durata 6 mesi

NEL LAVORO, LA FORMAZIONE È TUTTO

COSTRUISCI IL TUO FUTURO CON I NOSTRI CORSI E MASTER, IN 12 AREE TEMATICHE, FULL E PART TIME, PER NEOLAUREATI E PROFESSIONISTI, ADATTI AD OGNI ESIGENZA:

ENTRARE NEL MONDO DEL LAVORO

full time di 6 mesi in aula/live-streaming + stage di massimo 6 mesi (al verificarsi delle condizioni contrattuali)

APPROFONDIRE LE COMPETENZE

Part time di 6/10 weekend in aula/live-streaming, personal coaching e career development

AGGIORNARSI SULLE NOVITÀ DEL MERCATO

Part time di 1 weekend in aula/live-streaming

COMPRENDERE MEGLIO SPECIFICHE AREE DI BUSINESS

Online di 4 mesi di project work, webinar e personal coaching



I NOSTRI PUNTI DI FORZA

95%

TASSO DI CONFERMA
POST STAGE

Percorsi

FULL TIME, PART TIME,
SERALE, ON-DEMAND

15.000+

STUDENTI L'ANNO

30

ANNI DI ESPERIENZA

Fruizione

IN AULA, LIVE-STREAMING
E ON-DEMAND

2

NUOVE SEDI DIGITALI A
MILANO E ROMA

1.200

DOCENTI

1.300

AZIENDE PARTNERS

**SCOPRI
L'OFFERTA COMPLETA
DI 24 ORE BUSINESS SCHOOL**



PARTNERSHIP

24ORE BS TEAMSYSYSTEM

24ORE Business School unisce le forze con **Euroconference**, società del Gruppo TeamSystem, leader nell'erogazione di corsi di aggiornamento e approfondimento in ambito fiscale, societario, contabile e giuslavoristico dedicati ai professionisti.

Il piano di sviluppo della partnership sfrutterà non solo l'**offerta formativa di Euroconference** ma anche le **soluzioni digitali di Teamsystem** oltre alla consolidata tecnologia delle **aule intelligenti** e della **piattaforma di erogazione contenuti** di 24ORE Business School.

TeamSystem Enterprise Legal è la piattaforma di servizi Cloud che risponde alle necessità dei General Counsel e dei loro team agevolando l'intero workflow di lavoro, sia lato Litigation che per quanto riguarda il Contract Management

TeamSystem Enterprise Legal è la soluzione completa ed evoluta, che offre al Giurista di Impresa e al dipartimento legale, tutti gli strumenti necessari alla gestione, monitoraggio e reportistica dell'Ufficio Legale.

Grazie alla sua architettura multi-device assicura in ogni momento una visione a 360° dell'Ufficio, garantendo, allo stesso tempo, la massima sicurezza ed efficienza dei processi interni.

In TeamSystem Enterprise Legal la semplificazione e l'automazione dei flussi di comunicazione con i collaboratori esterni si traducono in un drastico risparmio di tempo e abbattimento dei rischi.

Inoltre, i flessibili sistemi di reportistica rendono agevole l'analisi dei costi e della produttività di ogni collaboratore, diventando un valido supporto su cui fondare ogni processo decisionale.

 Euroconference

 TeamSystem



COMPLETA LA TUA FORMAZIONE CON I PRODOTTI EUROCONFERENCE SELEZIONATI PER TE!

AREA LEGALE

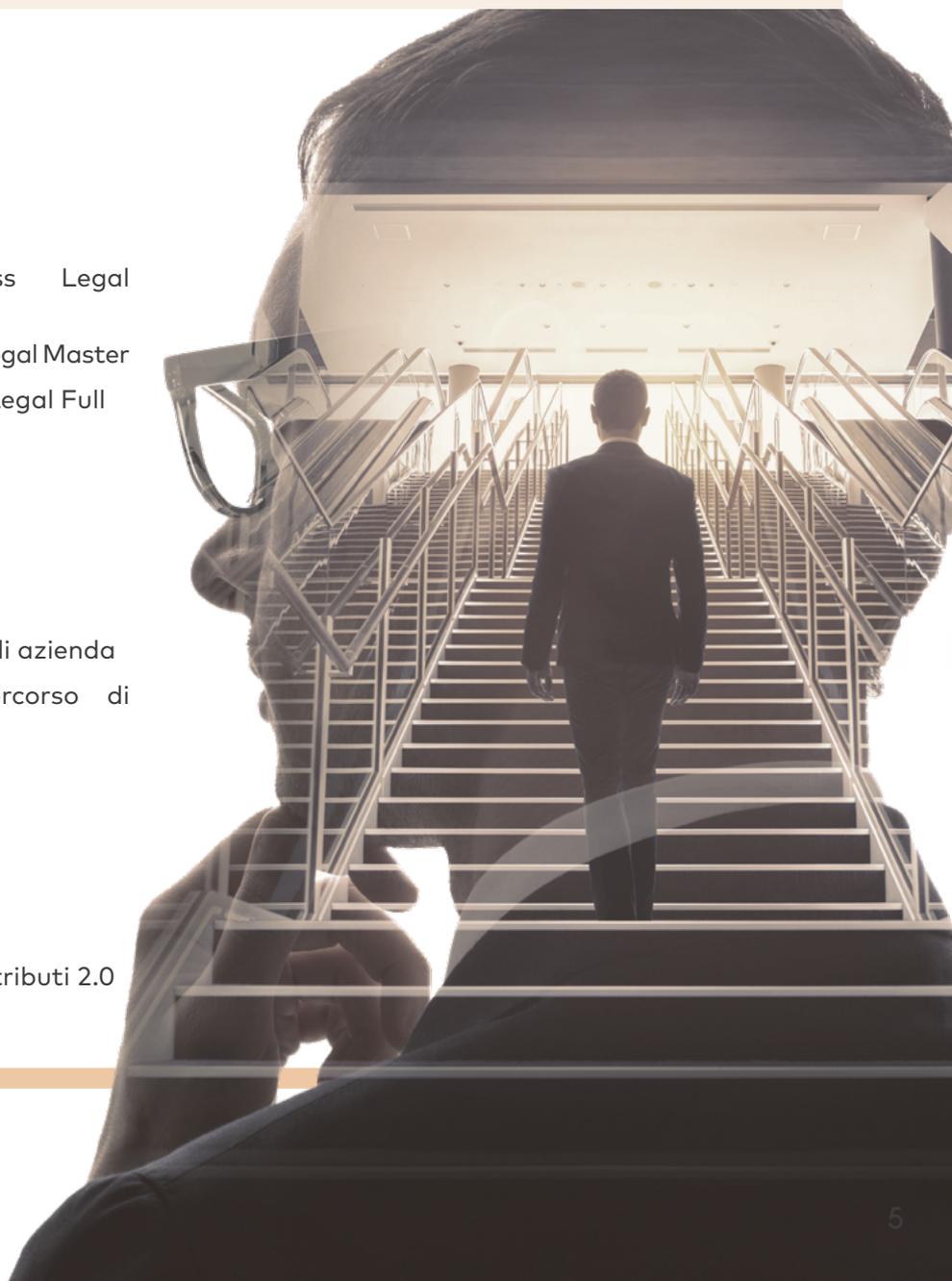
- Master Breve Legal
- Euroconference Pass Legal Seminari
- Euroconference Pass Legal Master
- Euroconference Pass Legal Full

AREA FISCALE

- Master adempimenti di azienda
- Revisione legale: percorso di approfondimento

AREA LAVORO

- Percorso Paghe e Contributi 2.0



CARATTERISTICHE DEL MASTER

A CHI É RIVOLTO

- **Sales Account** che desiderano formarsi per crescere professionalmente
- **Sales Manager** che desiderano aggiornare le proprie competenze
- **Manager** di altre funzioni e **Imprenditori** che intendono rafforzare le proprie competenze commerciali

COMPETENZE E OBIETTIVI

Il Master fornisce le competenze chiave per ricoprire il ruolo di **Sales Manager**: dalla **pianificazione commerciale** alla **gestione e motivazione della forza vendita**, dal **budgeting** alla **negoiazione**. Un focus particolare verrà riservato agli **strumenti digitali** per l'**acquisizione e fidelizzazione** di nuovi clienti.

4 RAGIONI PER ISCRIVERSI SUBITO

- Moduli didattici con **contenuti sempre disponibili** sulla piattaforma elearning
- **Sessioni in Live-streaming** di approfondimento e confronto
- **Business Game**: una competizione online, a squadre, sulla gestione di un'impresa nella sua globalità
- **Master Certificate**



MASTER CERTIFICATE

Si otterrà il certificato con:

- 80% di frequenza Live-streaming
- superamento dei test di autovalutazione online
- valutazione positiva al Business Game

In alternativa si rilascerà un attestato di partecipazione con:

- 80% di frequenza Live-streaming e superamento dei test di autovalutazione online

STRUTTURA E STRUMENTI DIDATTICI



DURATA DEL MASTER

6 MESI
3 MESI INTENSIVE

Strutturati in 5
moduli didattici



IMPEGNO SETTIMANALE

2 - 3 ORE



VIDEO LEZIONI ONLINE

lezioni asincrone che
permettono di studiare
in completa autonomia
e flessibilità da
qualsiasi dispositivo



MATERIALI DIDATTICI

slide e podcast
scaricabili e
consultabili off-line



LEZIONI LIVE-STREAMING

5 mezze giornate
3 Serali



MATERIALI DIDATTICI

di gruppo per mettere in
pratica gli argomenti del
percorso in autonomia,
con confronto e eedback
del docente



Q&A

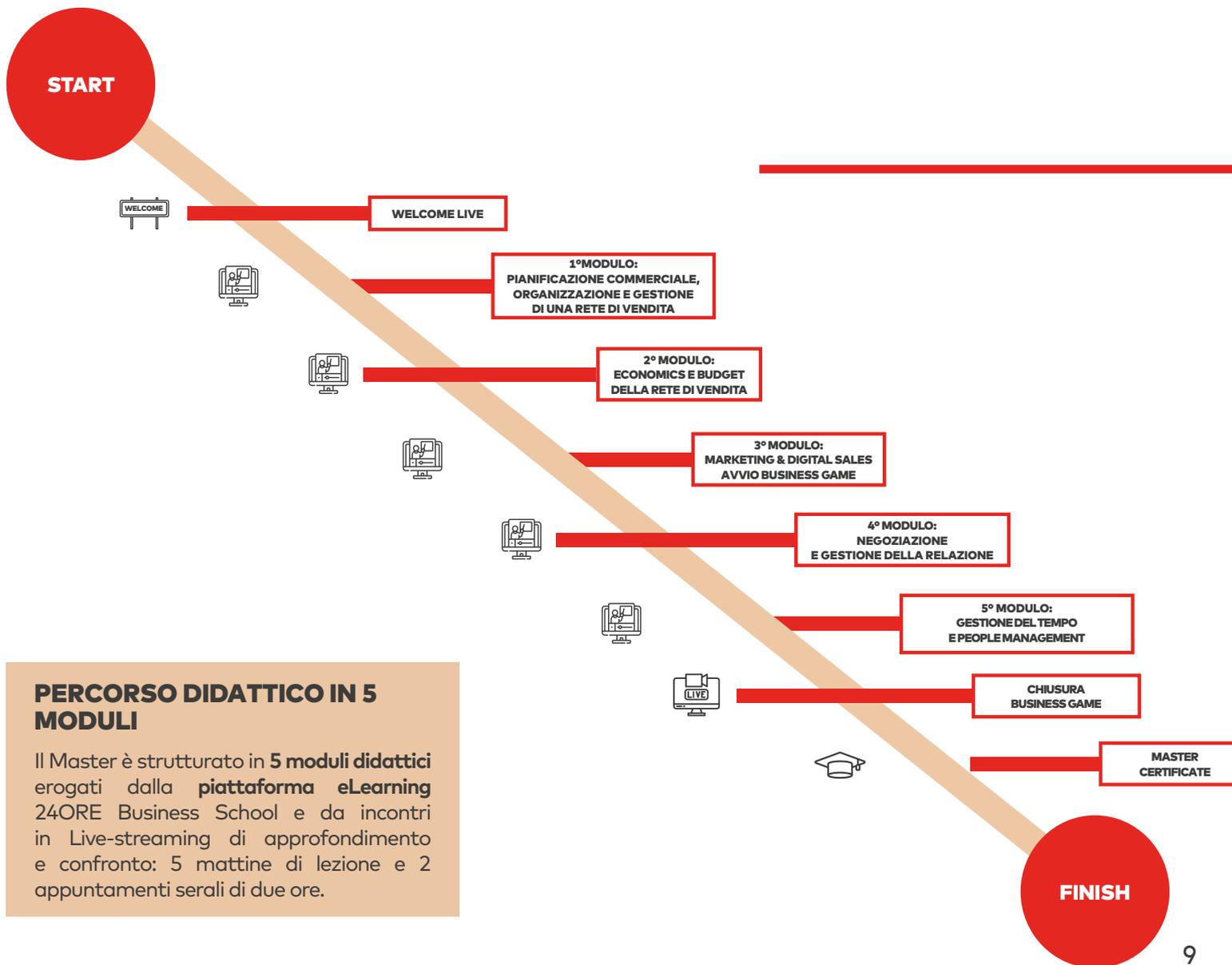
Durante i Live-streaming,
confronto diretto con il
docente sui contenuti
appresi nello studio
individuale



MATERIALI DIDATTICI

individuale che prevede 2
incontri in Live-streaming
serali, e lavoro in autonomia
con confronto e feedback
del docente

PERCORSO DIDATTICO



PERCORSO DIDATTICO IN 5 MODULI

Il Master è strutturato in **5 moduli didattici** erogati dalla **piattaforma eLearning 24ORE Business School** e da incontri in Live-streaming di approfondimento e confronto: 5 mattine di lezione e 2 appuntamenti serali di due ore.

CALENDARIO

Le docenze, in Live-streaming, si svolgeranno secondo questo calendario

- **WELCOME LIVE** di Avvio Master:
Giovedì **13 giugno**, h.17.00-18.00
- Sabato **13 luglio**, h.9.00-13.00
- Sabato **14 settembre**, h. 9.00-13.00
- Giovedì **26 settembre**, h.17.00-19.00
- Sabato **12 ottobre**, h. 9.00 - 13.00
- Sabato **9 novembre**, h. 09.00 - 13.00
- Giovedì **21 novembre**, h. 17.00 - 19.00
- Sabato **14 dicembre**, h. 09.00 - 13.00



5 MODULI PER RAGGIUNGERE L'OBIETTIVO

1° modulo

PIANIFICAZIONE COMMERCIALE, ORGANIZZAZIONE E GESTIONE DI UNA RETE DI VENDITA

L'EVOLUZIONE DEL RUOLO DEL SALES MANAGER

- L'organizzazione della funzione commerciale
- I canali di vendita tradizionali e digitali
- I diversi stili di leadership ed empowerment del sales manager

L'ORGANIZZAZIONE E LA GESTIONE DELLA RETE DI VENDITA

- La struttura ottimale della rete di vendita
- Le diverse tipologie: reti di vendita dirette e indirette
- La creazione del team commerciale
- La comunicazione e la gestione delle riunioni

1° LIVE-STREAMING

dalle 9.00 alle 13.00

- Focus sulle nuove sfide del Sales Manager nell'era dell'omnicanalità e della digitalizzazione
- esercitazione sull'organizzazione di una rete di vendita

2° modulo

ECONOMICS E BUDGET DELLA RETE DI VENDITA

ECONOMICS E BUDGET DELLA RETE DI VENDITA

- Gli aspetti economici nella vendita
- Il budget e la sua redazione
- La definizione degli obiettivi
- L'impostazione di una strategia commerciale
- La gestione della rete, monitoraggio e supporto

2° LIVE-STREAMING dalle 9.00 alle 13.00

- Sistemi di monitoraggio e incentivazione della forza vendite

BUSINESS GAME

2 sessioni Live-streaming
dalle 17.00 alle 19.00

In collaborazione con **Simuljos**

Il Business Game ha l'obiettivo di fornire una **visione completa** del ruolo e delle responsabilità che il direttore commerciale ricopre all'interno dell'azienda. I partecipanti, in maniera **autonoma** e in **competizione** tra loro, **gestiscono su una piattaforma online un'impresa nella sua globalità**, con l'obiettivo di remunerare al meglio gli azionisti. L'attività consente non solo lo sviluppo di capacità strettamente gestionali e tecniche, ma anche manageriali.

3° modulo

MARKETING & DIGITAL SALES

CONOSCERE IL MARKETING E IL NUOVO CONSUMATORE

- Il marketing tra ieri e oggi
- Nuovi modelli di marketing ed impatti nelle scelte strategiche
- I bisogni impliciti, espliciti e latenti
- Caratteristiche ed esigenze dei nuovi consumatori

LA TRASFORMAZIONE DIGITALE DELLA RELAZIONE CON IL CLIENTE

- Il piano di lead generation (acquisizione clienti)
- Marketing automation: email, advertising e funzionalità
- Il mobile marketing per acquisire e conoscere i propri clienti
- Il customer journey management
- Strumenti e metodi di profilazione del cliente

- Il social caring: conoscere i canali meglio orientati al target

3° LIVE-STREAMING dalle 9.00 alle 13.00

- Esercitazione sul piano di marketing

4° modulo

STRUMENTI DI NEGOZIAZIONE E GESTIONE DELLA RELAZIONE

IL PROCESSO NEGOZIALE

- Il concetto di negoziazione
- Le fasi della negoziazione
- Stili negoziali: credi, attitudini, comportamenti
- Gestire i conflitti e risolverli efficacemente

4° LIVE-STREAMING dalle 9.00 alle 13.00

- Simulazioni di negoziazione e feedback del docente

5° modulo

GESTIONE DEL TEMPO

TEMPO E PRODUTTIVITÀ PERSONALE

- Il tempo come risorsa preziosa
- Il concetto di efficacia e di efficienza
- Il tempo negoziabile

ORGANIZZARSI E PIANIFICARE

- Lavorare per obiettivi
- L'urgenza e l'importanza e le priorità
- Organizzare e pianificare governando l'insieme
- Il retro-planning

LA DELEGA COME STRUMENTO DI GESTIONE ORGANIZZATIVA

- Cosa, a chi e in che modo delegare

5° LIVE-STREAMING dalle 9.00 alle 13.00

- Esercitazione sul colloquio di assegnazione degli obiettivi

CERTIFICATI E BADGE DIGITALI

Questo percorso ti garantisce di ottenere il certificato e il badge digitale di 24ORE Business School.

Un riconoscimento dell'impegno e della dedizione che metterai in questo tuo importante cammino. Potrai condividerlo con il mondo tramite i tuoi profili social e avrai l'opportunità di mostrare il tuo coinvolgimento a potenziali datori di lavoro, amici e familiari, e anche di inserirlo direttamente nella firma delle tue e-mail.

Entro una settimana dalla conclusione del master, e previa verifica dei requisiti di presenza e regolarità nei pagamenti, riceverai questi due importanti riconoscimenti.



Riceverai i certificati in forma digitale da poter condividere su LinkedIn per affacciarti al mondo del lavoro.





DOCENTI

DOCENTI E TESTIMONIAL

COORDINATORE SCIENTIFICO

■ **Alessandro Pedrazzini**
Partner
Newton

■ **Maria Enrica Angelone**
CEO
Wallife

■ **Corrado Assenza**
Partner
Nagima

■ **Alberto De Panfilis**
Learning Designer e Formatore

■ **Mirco Cervi**
Chief Digital Officer
IDB Group Italian Design Brands

■ **Gianluca Cravera**
partner e consigliere delegato
Newton

■ **Alberto Giusti**
Partner
Guanxi

■ **Andrea Oglietti**
Founder
Simulsoft

■ **Gianluca Rizzi**
Partner
Newton

■ **Marco Roccabianca**
Partner & CEO
Clickutility On Earth

■ **Riccardo Volpati**
Managing Director
Accenture



INFO E CONTATTI

QUOTA DI ISCRIZIONE

√ 150,00 Euro + IVA

QUOTA DI PARTECIPAZIONE

√ 2.800,00 Euro + IVA

COORDINAMENTO DIDATTICO

Rita Graziano

Cell 3494442804

rita.graziano@24orebs.com

FORMAZIONE CORPORATE

Sei un'azienda?

Per informazioni ed iscrizioni contattaci a:
corporate@24orebs.com

ACCREDITAMENTI

Business School24 S.p.A. è iscritta all'Albo dei soggetti accreditati per i Servizi di Istruzione e Formazione Professionale presso la Regione Lombardia (iscrizione n° 1192)



Regione
Lombardia

Business School24 S.p.A. è inoltre ente di formazione accreditato dalla **Regione Lazio** (det. dir. n. G13562)



Via Monte Rosa 91, Milano
Via Gaeta 15, Roma
24orebs.com

