

VENDITE E RETAIL
CORSO BOOSTER
EDIZIONE N° 3

Sales Management Pro & AI Augmented - 3 ed.



**Se c'è il Sole
non c'è ombra
di dubbio.**
Executive Education Excellence



VENDE E RETAIL
CORSIBOOSTER
EDIZIONE N° 3

Sales Management Pro & AI Augmented - 3 ed.

Il corso Sales Management Pro & AI Augmented è una straordinaria opportunità per avanzare nel campo del sales management. Progettato per sviluppare competenze avanzate, offre un'esperienza formativa che include tecniche all'avanguardia, strumenti di intelligenza artificiale e simulazioni pratiche.

in collaborazione con:



Sole 24 ORE Formazione

Perché scegliere questo corso?

Il corso Sales Management Pro & AI Augmented è una straordinaria opportunità per avanzare nel campo del sales management. Progettato per sviluppare competenze avanzate, offre un'esperienza formativa che include tecniche all'avanguardia, strumenti di intelligenza artificiale e simulazioni pratiche.

Il corso "Sales Management: l'evoluzione delle vendite ai tempi dell'AI" è progettato per fornire ai professionisti delle vendite le competenze necessarie per accelerare la loro carriera e ampliare le opportunità professionali. Completando con successo il corso, i partecipanti saranno preparati per ruoli di leadership come Sales Director o Head of Sales, acquisiranno capacità di gestione strategica per sviluppare e implementare strategie di vendita, miglioreranno la gestione delle relazioni con clienti chiave, avranno l'opportunità di specializzarsi in settori di nicchia come le vendite tecniche o internazionali, e potranno utilizzare le competenze acquisite per fornire consulenza o formazione, ampliando così le loro possibilità di carriera.

- **Confronto con Esperti di Alto Livello:** Beneficia dell'esperienza diretta di professionisti del settore delle vendite con oltre 20 anni di esperienza.
- **Potenziamento della Carriera:** Il corso è specificamente progettato per equipaggiare i partecipanti con le competenze necessarie per avanzare verso ruoli di leadership nelle vendite.
- **Accesso a Strumenti Innovativi:** Utilizzo di tecnologie avanzate come AI e piattaforme di e-learning personalizzato che potenziano l'apprendimento e offrono esperienze simulate per perfezionare le tue tecniche di vendita in scenari reali.
- **Collaborazione con Halifax Consulting:** Partecipare a un corso gestito in collaborazione con una delle principali società di formazione B2B in Europa

Struttura del corso



Partenza: 6 Ottobre 2025



Fine: 25 Ottobre 2025



Durata complessiva: 34 ore (28 live streaming e 6 di e-learning)



Lezioni: due martedì 18:00-20:00; venerdì 16:00-20:00; sabato 09:00-13:00



Modalità di erogazione: Live Streaming



Attestato: Attestato di frequenza



A chi è rivolto il corso?

Destinatari

- Professionisti delle Vendite: venditori, sales consultants e sales managers
- Area Managers e Export Managers: Professionisti che gestiscono aree geografiche o mercati esteri e desiderano affinare le loro strategie di penetrazione di mercato e gestione dei team di vendita.
- Junior Key Account Managers (KAMs): Professionisti che stanno iniziando a gestire grandi clienti e vogliono migliorare le loro tecniche di gestione e mantenimento delle relazioni di business a lungo termine.
- Specialisti in Sviluppo Commerciale: professionisti che lavorano per identificare e sviluppare nuove opportunità di business
- Professionisti che Aspirano a Ruoli di Leadership nelle Vendite: Coloro che ambiscono a posizioni di supervisore o direttore delle vendite e hanno bisogno di competenze avanzate per guidare team, progetti di vendita complessi e strategie su larga scala.

Sbocchi Professionali

- Direttore Vendite (Sales Director): per ricoprire posizioni di alto livello per gestire grandi team di vendita e progetti complessi.
- Manager di Area (Area Manager): per la gestione di aree geografiche o mercati specifici.
- Key Account Manager: per gestire relazioni commerciali di alto livello con clienti strategici.
- Consulente di Vendite (Sales Consultant): per offrire consulenza e formazione ad aziende o professionisti del settore.
- Specialista in Vendite Internazionali: per gestire le vendite in contesti globali.



Programma

MODULO 1 - Tecniche di Prospezione ed Engagement (8 ore)

MODULO 2 - Sviluppo delle Competenze Consultive (8 ore)

MODULO 3 - Perfezionamento delle Tecniche di Negoziazione (8 ore)

Special lectures con professionisti di spicco del settore delle vendite (4 ore)

Calendario delle lezioni

Ottobre

- Venerdì 3, ore 16:00-20:00
- Sabato 4, ore 09:00-13:00
- Martedì 14, ore 18:00-20:00
- Venerdì 17, ore 16:00-20:00
- Sabato 18, ore 09:30-13:00
- Martedì 21, ore 18:00-20:00
- Venerdì 24, ore 16:00-20:00
- Sabato 25, ore 09:00-13:00

La Faculty del corso

Mark Bicknell

Co-Founder di Halifax Consulting Italia

Ilva Papa

Senior Consultant - Halifax Consulting

Mustapha Benkalfate

SPECIALGUEST-AISalesTransformation Partner,
Halifax Consulting

Mario Bencivinni

GlobaleCommerceLead - Nestlé



Modalità di iscrizione e pagamento



Modalità di iscrizione:

<https://sole24oreformazione.it/iscrizione/corso?codice=MA23169>

Il processo di selezione prevede:

- Esperienza pregressa nel campo delle vendite



€ 2.900 + IVA

Modalità di pagamento:

Sole 24 ORE Formazione si impegna a rendere la formazione accessibile a tutti, ampliando continuamente le convenzioni. Contattaci per scoprire come risparmiare fino al 50% grazie alle nostre agevolazioni! Il pagamento della quota può avvenire tramite carta di credito e bonifico bancario. Per il bonifico, l'IBAN di riferimento è il seguente: IT96N0326803402052620984800. Possibilità di finanziamento con Sella Personal Credit previa approvazione della finanziaria*

* Messaggio pubblicitario con finalità promozionale. Operazione soggetta ad approvazione di Sella Personal Credit SpA. Per maggiori informazioni è possibile richiedere il modulo "Informazioni europee di base sul credito ai consumatori" (SECCI) e la copia del testo contrattuale.





sole24oreformazione.it

Numero Verde
800 128 646