

VENDITE E RETAIL  
CORSO BOOSTER  
EDIZIONE N° 4

# **Sales Management PRO & AI Augmented - 4 ed.**



VENDITE E RETAIL  
CORSIBOOSTER  
EDIZIONE N° 4

# Sales Management PRO & AI Augmented - 4 ed.

Corso completo per sales professional: prospettazione, consulenza, negoziazione e AI, con contenuti specialistici e simulazioni per sviluppare competenze strategiche e di leadership

**in collaborazione con:**



Sole 24 ORE Formazione

# Perché scegliere questo corso?

Il programma, pensato per professionisti delle vendite, combina formazione in live streaming ed e-learning per sviluppare competenze avanzate in prospezione, negoziazione e gestione commerciale. Grazie all'utilizzo di strumenti innovativi come una piattaforma AI per simulazioni pratiche, i partecipanti migliorano le capacità di vendita e la gestione dei clienti strategici. La partnership con Halifax, società specializzata in formazione manageriale e sviluppo delle competenze commerciali, rappresenta un valore aggiunto e garantisce contenuti di alto livello e una visione internazionale del settore. Il percorso prepara a ruoli di leadership, rafforzando il profilo professionale nel mondo sales.

- Partnership con Halifax Consulting Accedi a un percorso formativo sviluppato insieme a una delle principali società europee di formazione B2B, riconosciuta in Francia per l'eccellenza metodologica e l'aggiornamento costante
- Confronto con esperti senior: condividi idee e strategie con professionisti che vantano oltre 20 anni di esperienza nel settore vendite, capaci di offrire best practice e visioni maturette sul campo
- Accelerazione della carriera: acquisisci competenze mirate per evolvere verso ruoli di leadership, rafforzando il tuo profilo professionale e la capacità di guidare team e progetti complessi
- Tecnologie per l'apprendimento avanzato: integra nel tuo percorso strumenti innovativi come l'intelligenza artificiale e piattaforme di e-learning personalizzate, che offrono esperienze simulate per affinare le abilità di vendita in contesti realistici

# Struttura del corso

---

 **Partenza:** 06 Marzo 2026

---

 **Fine:** 28 Marzo 2026

---

 **Durata complessiva:** 34 ore, 3 weekend (28 ore sincrone + 6 ore di e-learning)

---

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

---

 **Modalità di erogazione:** Live Streaming

---

 **Attestato:** Attestato di frequenza

---



# A chi è rivolto il corso?

## Destinatari

Il corso è rivolto a:

- Professionisti delle vendite: sales consultant, venditori, sales manager
- Area ed Export Manager: esperti nella gestione di aree geografiche o mercati esteri
- Junior Key Account Manager: alle prime esperienze con clienti strategici
- Specialisti in sviluppo commerciale: focalizzati su nuove opportunità di business
- Professionisti che ambiscono a ruoli di leadership nelle vendite

## Sbocchi Professionali

Il corso apre a diverse opportunità nel settore commerciale, tra gli sbocchi principali:

- Sales Director: figura responsabile della supervisione di team di vendita estesi e della conduzione di progetti complessi a livello strategico
- Area Manager: professionista incaricato di coordinare le attività commerciali in specifiche aree geografiche o mercati di riferimento
- Key Account Manager: ruolo dedicato alla gestione delle relazioni con clienti strategici, con l'obiettivo di consolidare partnership e sviluppare opportunità di business
- Sales Consultant: esperto che fornisce supporto consulenziale e formativo ad aziende o professionisti, contribuendo al miglioramento delle performance commerciali
- International Sales Manager: responsabile dello sviluppo e della gestione delle vendite in mercati internazionali, con attenzione alle dinamiche globali e multiculturali



# Programma

**Modulo 1 - FIND: tecniche di prospettazione ed engagement**

**Modulo 2 - LEAD: sviluppo delle competenze consultive**

**Modulo 3 - DEAL: perfezionamento delle tecniche di negoziazione**

**SPECIAL LECTURES CON PROFESSIONISTI DI SPICCO DEL SETTORE VENDITE**



**Sole 24 ORE Formazione**

# La Faculty del corso

**Mark Bicknell**

Co-Founder - Halifax Consulting Italia

**Ilva Papa**

Senior Consultant - Halifax Consulting

**Danilo Maurizio**

Head Of Data-VML, Docente a contratto -  
Università degli studi di Padova

**Mario Bencivinni**

Globale Commerce Lead - Nestlé

**Alessio Borsetto**

Senior Advisor- Halifax Consulting



**Sole 24 ORE Formazione**

# Calendario delle lezioni

## MARZO

- Venerdì 6, ore 16:00 - 20:00
- Sabato 7, ore 09:00 - 13:00
- Martedì 17, ore 18:00 - 20:00
- Venerdì 20, ore 16:00 - 20:00
- Sabato 21, ore 09:00 - 13:00
- Martedì 24, ore 18:00 - 20:00
- Venerdì 27, ore 16:00 - 20:00
- Sabato 28, ore 09:00 - 13:00

# Modalità di iscrizione e pagamento



## Modalità di iscrizione:

<https://sole24oreformazione.it/iscrizione/corso?codice=MA23303>



**€ 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 tutte le agevolazioni disponibili. Possibilità di finanziamento con Sella Personal Credit previa approvazione della finanziaria\* Il pagamento della quota può avvenire tramite: carta di credito e bonifico bancario.\* 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.\*



**Sole 24 ORE Formazione**



**sole24oreformazione.it**

---

Numero Verde  
**800 128 646**