

VENDITE E RETAIL  
**CORSO BOOSTER**  
EDIZIONE N° 2

# **Sales Management: l'evoluzione delle vendite ai tempi dell'AI - 2 ed.**



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



VENDITE E RETAIL  
CORSI BOOSTER  
EDIZIONE N° 2

# Sales Management: l'evoluzione delle vendite ai tempi dell'AI - 2 ed.

Entra nel futuro delle vendite! Una formazione, frutto della collaborazione tra Sole 24 ORE Formazione e Halifax Consulting, progettata per venditori, sales managers e professionisti che mirano a eccellere nel dinamico mondo del commercio moderno. Acquisirai competenze avanzate in prospezione, negoziazione e gestione strategica, supportate da tecnologie all'avanguardia e da un accesso senza precedenti a esperti di settore.

in collaborazione con:



Sole 24 ORE Formazione

# Perché scegliere questo corso?

Questo corso è progettato per formare i nuovi professionisti delle vendite con le competenze necessarie per muoversi efficacemente nei differenti mercati di riferimento, utilizzando l'AI come strumento vincente e come acceleratore del proprio business. Attraverso tre moduli principali, i partecipanti svilupperanno competenze avanzate in prospezione, negoziazione e gestione strategica delle vendite: **FIND**: Metodi avanzati per la prospezione e l'engagement utilizzando l'intelligenza artificiale per identificare e qualificare prospect, migliorare l'ascolto sociale e personalizzare i pitch di vendita. **BUILD**: Tecniche consultive per stabilire credibilità e condurre incontri efficaci, arricchiti da strumenti AI che supportano la negoziazione e la chiusura di vendite. **OPTIMIZE**: Perfezionamento delle tecniche di negoziazione per trattative avanzate, difesa del valore e raggiungimento di accordi vantaggiosi, con un approccio pratico che include simulazioni e role-playing.

- **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

# Struttura del corso



**Partenza:** 27 Settembre 2024



**Fine:** 26 Ottobre 2024



**Durata complessiva:** 34 ore (28 live-streaming e 6 e-learning), 3 weekend



**Lezioni:** venerdì dalle 16:00 alle 20:00 e sabato dalle 09:00 alle 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 - FIND: Tecniche di Prospezione e Engagement (8 ore)**

**MODULO 2 - BUILD: Sviluppo delle Competenze Consultive (8 ore)**

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

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

# La Faculty del corso

## **Mark Bicknell**

Co-Founder di Halifax Consulting Italia

## **Ceynur Nak**

Imprenditrice e Halifax Certified Consultant - Halifax Consulting

## **Mustapha Benkalfate**

SPECIAL GUEST - AI Sales Transformation Partner, Halifax Consulting

## **Vincent Parachini**

Coach Senior & Managing Partner - Halifax Consulting



# Modalità di iscrizione e pagamento



## Modalità di iscrizione:

<https://sole24oreformazione.it/iscrizione/corso?codice=MA23064>



**€ 2.400** + 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](http://sole24oreformazione.it)**

---

Numero Verde  
**800 128 646**