

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:



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

Numero Verde
800 128 646