

VENDITE E RETAIL  
**CORSO BOOSTER**  
EDIZIONE N° 1

# Sales Management Pro & AI Augmented



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

*Executive Education Excellence*



VENDITE E RETAIL  
**CORSI BOOSTER**  
EDIZIONE N° 1

# Sales Management Pro & AI Augmented

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 programma offre 34 ore di formazione, combinando lezioni in live streaming ed e-learning, ed è rivolto a professionisti delle vendite. I partecipanti apprendono tecniche avanzate di prospezione, sviluppo delle competenze commerciali e negoziazione, con l'ausilio di strumenti innovativi come una piattaforma AI per simulazioni pratiche. L'obiettivo è potenziare le capacità di vendita, migliorare la gestione dei clienti chiave e preparare i partecipanti a ruoli di leadership nel settore vendite.

- **Confronto con Esperti di Alto Livello:** Beneficia dell'esperienza diretta di professionisti del settore delle vendite con oltre 20 anni di esperienza
- **Collaborazione con Halifax Consulting:** Partecipa a un corso con una delle principali società di formazione B2B in Europa per accedere a metodologie didattiche innovative e contenuti aggiornati sulle ultime tecniche di vendita
- **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:** 29 Novembre 2024



**Fine:** 17 Dicembre 2024



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



**Lezioni:** venerdì 16:00-20:00, sabato 09:00-13:00 e due giorni infrasettimanali 18:00-20:00



**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: Individui 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)**



# La Faculty del corso

## **Mark Bicknell**

Co-Founder di Halifax Consulting Italia

## **Mustapha Benkalfate**

SPECIAL GUEST - AI Sales Transformation Partner,  
Halifax Consulting

## **Ceynur Nak**

Imprenditrice e Halifax Certified Consultant - Halifax  
Consulting

## **Frédéric Venduvre**

SPECIAL GUEST - Founder & CEO, Halifax  
Consulting



# Modalità di iscrizione e pagamento



## Modalità di iscrizione:

<https://sole24oreformazione.it/iscrizione/corso?codice=MA23078>

## 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](http://sole24oreformazione.it)**

---

Numero Verde  
**800 128 646**