

VENDITE E RETAIL
CORSO BOOSTER
EDIZIONE N° 8

Sales Management: l'evoluzione delle vendite ai tempi dell'AI - 8 ed.



VENDE E RETAIL
CORSI BOOSTER
EDIZIONE N° 8

Sales Management: l'evoluzione delle vendite ai tempi dell'AI - 8 ed.

Scopri come l'AI sta rivoluzionando le vendite: un corso pratico con l'utilizzo della piattaforma HSB con simulazioni reali per diventare un leader nel settore commerciale

in collaborazione con:

HC Halifax Consulting
SALES PERFORMANCE



Sole 24 ORE Formazione

Perché scegliere questo corso?

Il corso prepara professionisti delle vendite in grado di sfruttare la leva strategica dell'AI per prospezione, negoziazione e gestione del cliente. In collaborazione con Halifax Consulting, i partecipanti apprendono metodologie consolidate, LEAD® per la vendita e DEAL® per la negoziazione, e le applicano in scenari reali attraverso esercitazioni e role play. L'accesso ad AI-Lifax, chatbot di Halifax che simula conversazioni, consente di affinare le competenze commerciali. Il corso mira al raggiungimento di obiettivi concreti: sviluppare strategie di prospezione intelligente con strumenti AI-driven e potenziamento delle competenze di vendita, gestione del cliente e delle tecniche di negoziazione per trattative complesse.

- Partnership con Halifax Consulting: tra i più grandi esperti di formazione commerciale internazionale
- Utilizzo della piattaforma HSB: esercitazioni pratiche e simulazioni di vendita su casi reali
- AI applicata alle vendite: scopri i tools per ottimizzare ogni fase del processo commerciale
- Faculty di Esperti: confronto diretto con professionisti con oltre 20 anni di esperienza

Struttura del corso



Partenza: 5 Giugno 2026



Fine: 27 Giugno 2026



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



Lezioni: venerdì 16:00 - 20:00; sabato 09:00 - 13:00; martedì 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 entry level: venditori, sales consultants e sales managers, figure che desiderano migliorare le loro capacità di negoziazione, gestione dei clienti e chiusura delle vendite Area Managers ed Export Managers: professionisti che gestiscono aree geografiche o mercati esteri e desiderano affinare le loro strategie di penetrazione di mercato Junior Key Account Managers (KAMs): professionisti all'inizio del loro percorso con i grandi clienti e vogliono migliorare le loro tecniche di gestione e fidelizzazione del cliente Specialisti in Sviluppo Commerciale: professionisti che lavorano per identificare e sviluppare nuove opportunità di business

Sbocchi Professionali

Il corso apre a diverse opportunità nel settore commerciale, tra gli sbocchi principali: Area Manager, per gestire aree geografiche o mercati specifici Key Account Manager, per gestire lo sviluppo di relazioni commerciali con clienti strategici Sales Consultant, per offrire consulenza e formazione ad aziende o professionisti del settore International Sales Specialist, per gestire le vendite in contesti globali



Programma

Modulo 1 - FIND: tecniche di prospezione ed engagement

Modulo 2 - BUILD: sviluppo delle competenze consultive

Modulo 3 - OPTIMIZE: perfezionamento delle tecniche di negoziazione

SPECIAL LECTURES CON PROFESSIONISTI DI SPICCO DEL SETTORE VENDITE

La Faculty del corso

Mark Bicknell

Co-Founder - Halifax Consulting Italia

Danilo Maurizio

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

Mario Bencivinni

Global eCommerce Lead - Nestlé

Ilva Papa

Senior Consultant - Halifax Consulting

Alessio Borsetto

Senior Advisor - Halifax Consulting

Modalità di iscrizione e pagamento



Modalità di iscrizione:

<https://sole24oreformazione.it/iscrizione/corso?codice=MA23302>



€ 2.700 + 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. *

*



sole24oreformazione.it

Numero Verde
800 128 646