

Jobleader Vendite 24^a edizione (29 marzo – 26 ottobre 2019)

CALENDARIO DELLE LEZIONI

Titolo lezione/modulo	Data	Orario
Le implicazioni strategiche nelle vendite	venerdì 29 marzo 2019	14.00 – 20.00
	sabato 30 marzo 2019	09.00 – 13.00
	venerdì 5 aprile 2019	14.00 – 20.00
Pianificazione delle vendite: costruzione e gestione dei canali di vendita	sabato 6 aprile 2019	09.00 – 13.00
	venerdì 3 maggio 2019	14.00 – 20.00
	sabato 4 maggio 2019	09.00 – 13.00
	venerdì 17 maggio 2019	14.00 – 20.00
Customer Relationship Management	sabato 18 maggio 2019	09.00 – 13.00
La negoziazione commerciale: la relazione oltre le tecniche di vendita	venerdì 31 maggio 2019	14.00 – 20.00
	sabato 1 giugno 2019	09.00 – 13.00
La gestione operativa delle vendite	venerdì 14 giugno 2019	14.00 – 20.00
	sabato 15 giugno 2019	09.00 – 13.00
	venerdì 28 giugno 2019	14.00 – 20.00
E- commerce e Business Digitale	sabato 29 giugno 2019	09.00 – 13.00
Leadership	venerdì 19 luglio 2019	14.00 – 20.00
	sabato 20 luglio 2019	09.00 – 13.00
La gestione del cliente	venerdì 30 agosto 2019	14.00 – 20.00
	sabato 31 agosto 2019	09.00 – 13.00
	sabato 14 settembre 2019	09.00 – 13.00
Self marketing per conquistare e neuromarketing per vendere	venerdì 13 settembre 2019	14.00 – 20.00
Lean & Sales: applicare i principi Lean all'interno dei processi Sales	venerdì 27 settembre 2019	14.00 – 20.00
	sabato 28 settembre 2019	09.00 – 13.00
Outdoor Training - Team Building	giovedì 10 ottobre 2019	14.00 – 20.00
	venerdì 11 ottobre 2019	09.00 – 16.00
Costruire valore con la customer loyalty	venerdì 25 ottobre 2019	14.00 – 20.00
	sabato 26 ottobre 2019	09.00 – 13.00

N.B. Per esigenze didattiche le date potrebbero subire variazioni. Le eventuali modifiche verranno tempestivamente comunicate agli allievi del corso.

Sede di svolgimento: Fondazione CUOA – Via Marconi, 103 – 36077 Altavilla Vicentina (VI).
Sede di svolgimento attività Outdoor Training - Team Building: Country Club Vicenza (VI).