

## Jobleader Vendite 23<sup>a</sup> edizione (19 ottobre 2018 – 13 aprile 2019)

### CALENDARIO DELLE LEZIONI

Titolo lezione/modulo	Data	Orario
Le implicazioni strategiche nelle vendite	venerdì 19 ottobre 2018	14.00 – 20.00
	sabato 20 ottobre 2018	09.00 – 13.00
	venerdì 9 novembre 2018	14.00 – 20.00
Pianificazione delle vendite: costruzione e gestione dei canali di vendita	sabato 10 novembre 2018	09.00 – 13.00
	venerdì 23 novembre 2018	14.00 – 20.00
	sabato 24 novembre 2018	09.00 – 13.00
	venerdì 30 novembre 2018	14.00 – 20.00
Customer Relationship Management	sabato 1 dicembre 2018	09.00 – 13.00
La negoziazione commerciale: la relazione oltre le tecniche di vendita	venerdì 14 dicembre 2018	14.00 – 20.00
	sabato 15 dicembre 2018	09.00 – 13.00
La gestione operativa delle vendite	venerdì 11 gennaio 2019	14.00 – 20.00
	sabato 12 gennaio 2019	09.00 – 13.00
	venerdì 25 gennaio 2019	14.00 – 20.00
E- commerce e Business Digitale	sabato 26 gennaio 2019	09.00 – 13.00
Leadership	venerdì 8 febbraio 2019	14.00 – 20.00
	sabato 9 febbraio 2019	09.00 – 13.00
La gestione del cliente	venerdì 22 febbraio 2019	14.00 – 20.00
	sabato 23 febbraio 2019	09.00 – 13.00
	sabato 9 marzo 2019	09.00 – 13.00
Self marketing per conquistare e neuromarketing per vendere	venerdì 8 marzo 2019	14.00 – 20.00
Outdoor Training - Team Building	giovedì 21 marzo 2019	14.00 – 20.00
	venerdì 22 marzo 2019	09.00 – 16.00
Lean & Sales: applicare i principi Lean all'interno dei processi Sales	venerdì 5 aprile 2019	14.00 – 20.00
	sabato 6 aprile 2019	09.00 – 13.00
Costruire valore con la customer loyalty	venerdì 12 aprile 2019	14.00 – 20.00
	sabato 13 aprile 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).