

Jobleader Vendite 22^a edizione (13 aprile – 27 ottobre 2018)

CALENDARIO DELLE LEZIONI

Titolo lezione/modulo	Data	Orario
Le implicazioni strategiche nelle vendite	venerdì 13 aprile 2018	14.00 – 20.00
	sabato 14 aprile 2018	09.00 – 13.00
	venerdì 20 aprile 2018	14.00 – 20.00
Pianificazione delle vendite: costruzione e gestione dei canali di vendita	sabato 21 aprile 2018	09.00 – 13.00
	venerdì 4 maggio 2018	14.00 – 20.00
	sabato 5 maggio 2018	09.00 – 13.00
	venerdì 25 maggio 2018	14.00 – 20.00
Customer Relationship Management	sabato 26 maggio 2018	09.00 – 13.00
La negoziazione commerciale: la relazione oltre le tecniche di vendita	venerdì 8 giugno 2018	14.00 – 20.00
	sabato 9 giugno 2018	09.00 – 13.00
La gestione operativa delle vendite	venerdì 22 giugno 2018	14.00 – 20.00
	sabato 23 giugno 2018	09.00 – 13.00
	venerdì 6 luglio 2018	14.00 – 20.00
E- commerce e Business Digitale	sabato 7 luglio 2018	09.00 – 13.00
Leadership	venerdì 20 luglio 2018	14.00 – 20.00
	sabato 21 luglio 2018	09.00 – 13.00
La gestione del cliente	venerdì 31 agosto 2018	14.00 – 20.00
	sabato 1 settembre 2018	09.00 – 13.00
	sabato 15 settembre 2018	09.00 – 13.00
Self marketing per conquistare e neuromarketing per vendere	venerdì 14 settembre 2018	14.00 – 20.00
Lean & Sales: applicare i principi Lean all'interno dei processi Sales	venerdì 28 settembre 2018	14.00 – 20.00
	sabato 29 settembre 2018	09.00 – 13.00
Outdoor Training - Team Building	giovedì 11 ottobre 2018	14.00 – 20.00
	venerdì 12 ottobre 2018	09.00 – 16.00
Costruire valore con la customer loyalty	venerdì 26 ottobre 2018	14.00 – 20.00
	sabato 27 ottobre 2018	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).