

VENDITE

CORSO EXECUTIVE

Jobleader[®]
by CUOA





Il Sistema JobLeader by CUOA

**Potenziare le competenze tecnico-specialistiche.
Sviluppare le abilità relazionali e manageriali.**

JobLeader è una proposta unica, innovativa, concreta e flessibile, per manager e professionisti, che vogliono distinguersi nella propria funzione!

Miglioramento delle competenze tecnico-specialistiche

- **Lezioni in aula**, di impronta tecnica, molto focalizzate sulla specifica funzione aziendale, pragmatiche e orientate a fornire strumenti di immediato utilizzo
- **Discussioni** guidate e studio di **casi aziendali**, per fare delle best practice una privilegiata fonte di apprendimento.

Sviluppo delle competenze manageriali, comportamentali e relazionali

- **Coaching con esperti e psicologi del lavoro e dell'organizzazione**
2 incontri individuali (totale 3 ore), con l'obiettivo di migliorare lo stile manageriale e affinare le competenze relazionali e di comunicazione
- **Outdoor training, leadership, team working, flessibilità, comunicazione e problem solving**
Esercitazioni, simulazioni, discussioni guidate, casi aziendali ed esercitazioni svolte all'aperto, con l'obiettivo di stimolare azione e analisi, per apprendere e sviluppare strategie sempre più efficaci da attuare nella propria quotidianità professionale.

JobLeader

**Diventa protagonista del successo della tua
azienda**

CUOA: il luogo privilegiato per continuare a crescere

Da 60 anni CUOA forma la nuova classe manageriale e imprenditoriale. È la prima Business School del Nordest, una tra le più importanti in Italia, e si propone nel mercato nazionale e internazionale con prodotti e percorsi di formazione che rispondono alle continue sfide professionali e promuovono lo sviluppo di nuovi modelli di business.

Il punto di forza del CUOA è l'attenzione costante al valore delle persone, al ruolo delle istituzioni nazionali e internazionali, alla dimensione etica di ogni azione economica, all'importanza del merito nella vita economica e sociale.

Il CUOA è sempre più un "incubatore" di idee, in cui vengono anticipate le esigenze e orientate le tendenze, grazie a una costante attività di monitoraggio degli scenari, a un'attenta ricerca sui temi del management, all'ascolto diretto di professionisti, manager e imprenditori, in una collaborazione stretta e quotidiana.



JOBLEADER VENDITE

Destinatari e obiettivi

Il percorso è rivolto a manager e professionisti responsabili dei processi commerciali e di vendita. Il percorso formativo si articola intorno ai seguenti quesiti:

- quali sono le soluzioni e gli strumenti evoluti per la gestione strategica delle vendite?
- come posso implementare questi approcci nella mia organizzazione?
- come posso affrontare efficacemente lo sviluppo e la gestione di un portafoglio clienti?
- quali metodologie e tools posso introdurre in azienda?
- come posso rendere più efficace ed efficiente la rete vendita?
- perché investire nel CRM?
- come posso gestire meglio la negoziazione commerciale?
- come costruire e gestire gli strumenti per la comunicazione commerciale?
- come utilizzare il web come nuovo mercato?
- come organizzare un efficace customer value management?
- come riuscire a costruire e gestire team di lavoro efficaci nel promuovere e sviluppare le vendite?
- come riuscire a superare le resistenze al cambiamento e i conflitti organizzativi?
- quali sono i principi lean che possono essere applicati all'interno dei processi sales?

Formula part time

La "formula weekend" è studiata per integrare e rendere sinergiche le responsabilità aziendali con il percorso formativo e di sviluppo professionale.

Ammissione

Previo invio del curriculum vitae del candidato, è previsto un colloquio orientativo e conoscitivo per valutare la rispondenza del profilo rispetto agli obiettivi del corso e per condividere le modalità di scelta del percorso modulare.

Impegno e durata

6 mesi, con frequenza nel weekend: 13 weekend, il venerdì pomeriggio e il sabato mattina, per un totale di 130 ore di formazione articolate in moduli tecnico-specialistici e un modulo trasversale. La frequenza è obbligatoria: il limite massimo di assenze consentito per l'intero percorso è del 15% dell'attività didattica strutturata.

Feedback

Il percorso completo prevede una modalità di valutazione individuale finalizzata a verificare il livello di apprendimento dei partecipanti. La valutazione delle conoscenze e delle competenze acquisite avverrà tramite un test finale pianificato durante il penultimo fine settimana di lezione. Al termine del percorso frequentato, ai partecipanti che avranno svolto l'85% delle attività didattiche, e ai partecipanti che avranno superato positivamente il test finale, il CUOA rilascerà un attestato di partecipazione.

Prezzo

La quota d'iscrizione per la frequenza dell'intero percorso è di € 5.800,00 + IVA. È prevista anche la partecipazione a singoli moduli. Tutti i dettagli e le agevolazioni economiche sono disponibili e consultabili alla pagina www.cuoa.it/ita/news/notizie/sconti-e-agevolazioni.



Programma

Il percorso formativo si sviluppa attraverso:

- **10 moduli tecnico-specialistici** su temi collegati alle problematiche strategiche e operative della gestione delle vendite
- **2 moduli trasversali** sui temi della comunicazione, delle strategie di negoziazione e gestione dei collaboratori, sull'assunzione di decisioni in condizioni di incertezza.

Il percorso è stato progettato per la frequenza a tutti i moduli didattici; su specifiche esigenze è ammessa la partecipazione anche a singoli moduli.

LE IMPLICAZIONI STRATEGICHE NELLE VENDITE (16 ORE)

- Cenni di marketing e interazione tra mondo delle vendite e marketing
- L'orientamento strategico e operativo delle imprese (produzione, vendite, marketing, cliente, relazione)
- Il Marketing Mix: descrizione e campi di attività
- La segmentazione e il posizionamento sui mercati di riferimento
- Il processo di acquisto: struttura e modalità di interpretazione
- Il pricing: significato e criteri di strutturazione e gestione
- Funzioni e organizzazione dell'area commerciale
- Contrattualistica dell'area commerciale: tipologie, caratteristiche principali
- Strutturazione della rete commerciale sui mercati di riferimento
- Esercitazioni

Docente: Roberto Natalini

PIANIFICAZIONE DELLE VENDITE: COSTRUZIONE E GESTIONE DEI CANALI DI VENDITA (20 ORE)

- Funzione e obiettivi dei canali commerciali all'interno del piano di marketing
- Tipologia dei canali distributivi e decisioni strategiche e operative di marketing
- Organizzazione interna e supporto alla costruzione del piano distributivo
- Le scelte di Distribuzione Commerciale: i canali Business-to-Business e Business-to-Consumer
- La valutazione economica dei canali di vendita: previsioni, budget di vendita e consuntivi
- La forza vendita e le decisioni relative nella gestione dei canali
- Processi di internazionalizzazione:
 - scelta e ruolo dei canali distributivi internazionali
 - implicazioni gestionali ed organizzative dell'internazionalizzazione
- Esercitazioni

Docente: Michele Bianco

CUSTOMER RELATIONSHIP MANAGEMENT (4 ORE)

- CRM: processo organizzativo o tecnologia?
- Obiettivi del CRM
- CRM Operativo
- CRM Analitico
- CRM Collaborativo
- Trend e previsioni del cliente.

Docente: Simone Sordo



LA NEGOZIAZIONE COMMERCIALE: LA RELAZIONE OLTRE LE TECNICHE DI VENDITA (10 ORE)

- Le fasi della trattativa con il cliente e la centralità della negoziazione
- Negoziazione win-to-win e win-to-lose
- Negoziazione distributiva e generativa
- Stili negoziali: aggressivo, passivo, assertivo
- Separare il proprio Io dalle posizioni in contrasto
- Restare sul merito ed evitare i conflitti
- Comprendere i bisogni sottostanti alle richieste dell'altro
- Proporre soluzioni vincenti per entrambe le parti
- Allargare la torta prima di dividerla
- Riconoscere e gestire i 'dirty tricks'.

Docente: Nazareno Galieni

LA GESTIONE OPERATIVA DELLE VENDITE (16 ORE)

- Ruolo e funzioni del manager delle vendite
- Selezionare e reclutare i venditori
- Gestire e motivare i venditori
- Retribuire ed incentivare i venditori
- Costruire e gestire un'operazione di incentivazione
- Definire traguardi e obiettivi
- Il controllo gestionale delle vendite (e addestramento).

Docente: Eugenio Tebaldi

E – COMMERCE E BUSINESS DIGITALE (4 ORE)

- E-commerce: dalla progettazione alla realizzazione
- Omnicanalità ed e-commerce: opportunità vs conflitto
- Caso aziendale.

Docente: Matteo Molon

LA GESTIONE DEL CLIENTE (14 ORE)

- Gli elementi di novità nella gestione del cliente
- Customer lifetime value
- La scelta del cliente
- La gestione dei premi per il cliente
- Proporre il prodotto giusto al momento giusto
- Prevenire la defezione dei clienti
- Gestire i clienti multicanale
- CRV (Customer Referral Value)
- Piani di attività cliente
- Il Valore per, del e co-creato con il cliente
- Il modello CRE (Customer Relationships Equity).

Docente: Eugenio Tebaldi

SELF-MARKETING PER CONQUISTARE, NEUROSCIENZE PER VENDERE (6 ORE)

- Il modello start from the end: perché nulla va lasciato al caso
- Brand marketing e i principali contenuti della comunicazione commerciale nei processi aziendali
- Il triangolo del self-marketing: chi sono i tuoi clienti, selezione e profilazione
- Neuroscienze: il processo d'acquisto, i tipi negoziali.

Docente: Daniela Bassetto



LEAN & SALES: APPLICARE I PRINCIPI LEAN ALL'INTERNO DEI PROCESSI SALES (10 ORE)

- Il lean system
- Tecniche lean applicabili all'area sales
- Come le tecniche lean rendono operativi i principi nei processi sales
- Casi ed esempi

Docente: Riccardo Pavanato

COSTRUIRE VALORE CON LA CUSTOMER LOYALTY (10 ORE)

- Struttura del servizio
- I servizi come strumento di fidelizzazione
- L'analisi e la misurazione della customer satisfaction e della customer loyalty
- Gli strumenti: mystery shopping, focus group, blind test, questionari consumatori e operatori di settore.

Docente: Roberto Natalini

Lo sviluppo delle competenze trasversali

LEADERSHIP (10 ORE)

- Le dinamiche dell'autorità e della leadership
- L'analisi degli elementi del contesto per determinare la strategia di leadership più efficace per gestire i propri collaboratori
- I fattori motivazionali individuali
- I comportamenti di leadership inefficace e le possibili conseguenze
- La consapevolezza del proprio stile di leadership e le possibili traiettorie di sviluppo.

Docente: Ferruccio Cavallin

OUTDOOR TRAINING (12 ORE)

Esercitazioni in gruppo svolte all'aperto in cui vengono simulate dinamiche di natura organizzativa, al fine di apprendere e sviluppare strategie sempre più efficaci per affrontare le situazioni professionali, allenando le competenze di leadership, team working, flessibilità, comunicazione e problem solving.

Docenti: Chiara Sergotti e Danilo Berteotti

Sede di svolgimento

Villa Valmarana Morosini (Altavilla Vicentina - VI) è un esclusivo punto di incontro tra i protagonisti della realtà economica, finanziaria, imprenditoriale e istituzionale; un ambiente unico per lo scambio di culture ed esperienze, per lo studio e la riflessione. Una Villa storica, dove sono disponibili tutti i servizi necessari allo svolgimento delle attività didattiche: aule, salette di studio, aule informatiche, biblioteca, sala conferenze ecc.

Nel College Valmarana Morosini, adiacente al corpo centrale della Villa, inoltre, è possibile usufruire del servizio bed & breakfast (tel. 0444 573988).

La Fondazione CUOA ha sede in una villa storica. Per eventuali segnalazioni connesse alla presenza di barriere architettoniche, contattare la Segreteria Didattica.



Faculty

La Faculty del corso è composta da esperti di formazione, professionisti, consulenti e uomini d'azienda altamente qualificati e specializzati nell'area commerciale. La diversa provenienza assicura concretezza e aderenza alle reali esigenze delle aziende e rappresenta un canale preferenziale per l'aggiornamento professionale dei partecipanti, grazie all'accesso ad un vitale sistema di relazioni.

Daniela Bassetto - Consulente aziendale e formatore per il settore comunicazione e marketing, ha ricoperto il ruolo di manager e direttore marketing e comunicazione in alcuni gruppi multinazionali americani

Daniilo Berteotti - Consulente aziendale nell'area organizzazione e risorse umane

Michele Bianco - Consulente di direzione e formatore per l'area vendite e marketing, ricopre incarichi direzionali in aziende del Made in Italy e delle energie rinnovabili

Ferruccio Cavallin - Consulente, formatore e counsellor

Nazareno Galieni - Consulente e formatore nell'area risorse umane

Matteo Molon - Consulente in ambito eCommerce

Roberto Natalini - Consulente aziendale e formatore per l'area vendite e marketing (riposizionamento prodotti/brand in nuovi mercati esteri e posizionamento strategico rete vendita)

Riccardo Pavanato - Consulente aziendale, formatore e coordinatore di team nei processi di lean transformation, e supply chain management

Chiara Sergotti - Consulente aziendale nell'area organizzazione e risorse umane.

Simone Sordo - Consulente e Sales Manager

Eugenio Tebaldi - Consulente aziendale nell'area vendite e marketing.

I Plus del percorso formativo

Coaching

Incontri individuali programmati nel corso dell'iniziativa formativa allo scopo di favorire, attraverso il confronto con un coach, una lettura critica del percorso individuale di carriera e di facilitare il processo di crescita personale e professionale del partecipante.

Community professionale durante e dopo il corso

Le relazioni che si instaurano tra i partecipanti forniscono le basi per promuovere e valorizzare un network professionale, personale e culturale, alimentato da occasioni di incontro tra allievi, docenti e testimoni d'impresa.

La piattaforma didattica contribuisce alla creazione di una comunità della conoscenza: la partecipazione alle attività in rete consente un intenso scambio di saperi, problemi, tematiche e soluzioni.

Web learning space

È l'ambiente web del CUOA dedicato ad accompagnare e integrare sinergicamente i contenuti e le modalità didattiche propri della formazione svolta in aula, attraverso il quale, in modalità a distanza, è possibile fruire di materiali di studio e di documenti di approfondimento e interagire con docenti e colleghi di corso, anche mediante forum tematici coordinati da esperti della materia.

Biblioteca CUOA per ricerche e progetti di business

Gli allievi hanno la possibilità di accedere alla biblioteca CUOA per consultare documenti utili per ricerche di business e sviluppo di progetti aziendali, con le seguenti modalità:

- on site: consultazione e prestito di volumi e riviste della biblioteca CUOA, che conta oltre 9.000 volumi e oltre 100 periodici di management, italiani e stranieri.

Segui il CUOA sui social network



Seguici sul nostro blog
www.cuoospace.it

CUOA Business School
JobLeader by CUOA

Villa Valmarana Morosini
36077 Altavilla Vicentina (VI)
tel. 0444 333719
fax 0444 333991
jobleader@cuoa.it
www.cuoa.it