

CORSI EXECUTIVE

CULTURE OPEN TO ACTION

JOBLEADER
BY CUOA

VENDITE

PART TIME

—
STRATEGIE DI MERCATO, PIANIFICAZIONE,
E-COMMERCE, CUSTOMER LOYALTY
PROGRAM. PER LA PIENA
SODDISFAZIONE DEL CLIENTE.

19 MARZO – 10 OTTOBRE 2026, 37ª EDIZIONE

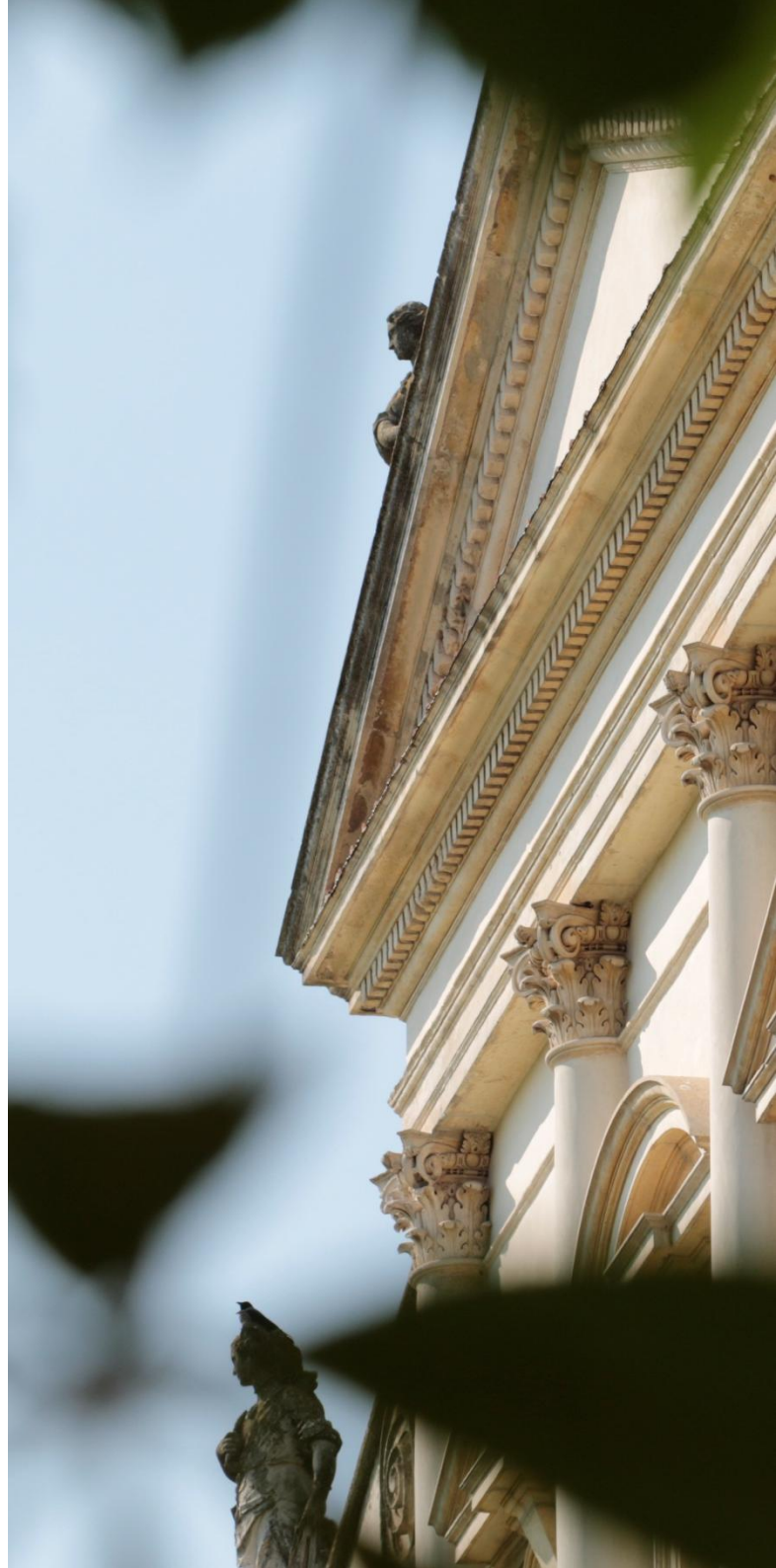


VENDITE

LE VENDITE
DEL **FUTURO?**
PARTONO DAL
MIO **PRESENTE.**

Alcune immagini di questa brochure sono state scattate all'interno delle aule CUOA e nei diversi ambienti della nostra sede. Ritraggono persone in apprendimento e faculty member, durante le attività didattiche e nei vari momenti di vita della scuola. Un grazie sincero a tutte e tutti loro, per aver accettato di essere testimoni del nostro lavoro, consentendoci di esprimere anche con le foto la ricchezza e l'energia del CUOA.

All right reserved - CUOA Business School





CUOA BUSINESS SCHOOL MOLTO PIÙ DI UNA SCUOLA DI MANAGEMENT.

Le idee nascono **dove le persone si incontrano. Dove il sapere e il fare danno vita a un futuro fatto di nuovi progetti.**

Per questo crediamo nella ricerca continua di obiettivi da condividere, nell'analisi frequente sui temi da monitorare e nell'impegno etico e meritocratico che muove un'attività condivisa con le istituzioni nazionali e internazionali.

Da oltre sessant'anni apriamo le porte a giovani, imprenditori, manager e professionisti, a imprese e organizzazioni, per orientarli verso un percorso fatto di **cultura**, ascolto e **apertura** a nuovi approcci e di stimolo ad **agire**, per il miglioramento continuo.

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 aprire il proprio talento alla cultura dell'impresa.

Competenze per competere, lo chiedono ogni giorno le persone e le aziende che si rivolgono al CUOA.

Nel 2007 CUOA ha progettato il primo format per executive e professionisti, con l'obiettivo di orientarli a sviluppare competenze individuali e organizzative, potenziare la capacità di fare networking e allenare l'esercizio della leadership.

Sono oltre 4.000 gli allievi che hanno frequentato in questi anni le nostre aule: una squadra di professionisti che hanno saputo fare la differenza e sono diventati protagonisti del successo della loro impresa.



Miglioramento delle competenze tecnico-specialistiche

- Lezioni tecniche in aula, focalizzate sulla specifica funzione aziendale 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

- Incontri individuali di coaching con l'obiettivo di migliorare lo stile manageriale e affinare le competenze relazionali e di comunicazione.
- Outdoor training, leadership, team working, creatività, 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.

VENDITE

JobLeader Vendite è un corso executive dedicato ai processi commerciali e di vendita.

In un mondo che comunica attraverso una fitta rete di media, il marketing e le vendite sono in costante evoluzione.

Per i manager che non vogliono inseguire il cambiamento, ma anticiparlo conoscere in modo specifico il proprio mercato e il proprio prodotto non basta.

È indispensabile governare gli strumenti di analisi e di previsione messi a disposizione dalle nuove tecnologie e allenare progressivamente le abilità relazionali, negoziali ed empatiche.

Per conoscere le persone e guidare il mercato.

Il corso sviluppa competenze tecniche e trasversali per svolgere al meglio un ruolo diventato sempre più cruciale.

L'approccio didattico è pratico e concreto: analisi di casi e role playing permettono un confronto costante. Parte integrante del corso sono gli incontri individuali di coaching per migliorare lo stile manageriale e di comunicazione.

Il corso è anche parte obbligatoria per il conseguimento dell'Executive Master in Digital Marketing and Sales.



OBIETTIVI

Il percorso formativo permette di:

- acquisire **soluzioni e strumenti** evoluti per la gestione strategica delle vendite e la loro implementazione in azienda
- acquisire tecniche evolute di sviluppo e gestione di un **portafoglio clienti**
- apprendere **metodologie e tools** per rendere più efficace ed efficiente la **rete vendita**
- conoscere le potenzialità dei sistemi **CRM**
- gestire meglio la **negoziazione** commerciale
- costruire e gestire gli strumenti per la **comunicazione commerciale**
- apprendere come utilizzare il **web come nuovo mercato**
- organizzare un **efficace customer value management**
- costruire e gestire **team di lavoro** efficaci nel promuovere e sviluppare le vendite
- gestire e superare le resistenze al cambiamento e i **conflitti organizzativi**
- apprendere i **principi Lean** che possono essere applicati all'interno dei processi sales.

DESTINATARI

Parliamo a **manager e professionisti** responsabili dei processi commerciali e di vendita e a tutti coloro che desiderano sviluppare un percorso di carriera nella funzione.

DURATA E IMPEGNO

- **7 mesi**, con **frequenza part time** nel **weekend**
- **13 weekend**, il venerdì pomeriggio e il sabato mattina,
- **140 ore** di formazione articolate in moduli tecnico-specialistici e moduli trasversali

La frequenza è obbligatoria: il **limite massimo di assenze** consentito per l'intero percorso è del **20% dell'attività didattica strutturata**.

MODALITÀ BLENDED: ONLINE E IN SEDE

Formazione online on demand (equivalente a 10 ore)

Fruibile attraverso la piattaforma didattica in qualunque momento, per tutta la durata del corso.

Formazione in presenza (130 ore)

Format consolidato e tradizionale: weekend alternati (venerdì pomeriggio e sabato mattina ed un weekend giovedì pomeriggio e venerdì full immersion).





PROGRAMMA

LE IMPLICAZIONI STRATEGICHE NELLE VENDITE - 16 ORE

- Cenni di marketing e interazione 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
- Il pricing
- Funzioni e organizzazione dell'area commerciale
- Contrattualistica dell'area commerciale
- Strutturazione della rete commerciale sui mercati di riferimento
- Esercitazioni.

Docente: Massimiliano Castoldi

CUSTOMER RELATIONSHIP MANAGEMENT - 4 ORE

- Quando il dipartimento commerciale ha bisogno del CRM e come deve cambiare
- Come orientarsi nell'offerta tecnologica: il gartner magic quadrant
- Le conseguenze nella catena del valore a monte (marketing) e a valle (operations)
- Il cliente al centro: pianificare, gestire e controllare
- Il CRM dal punto di vista della forza vendita, della direzione commerciale e dell'alta direzione
- Il CRM integrato nell'ecosistema ICT dell'azienda.

Docente: Elisa Pellizzaro

**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 e organizzative dell'internazionalizzazione.

Docente: Michele Bianco

**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

**SELF MARKETING PER CONQUISTARE,
NEUROSCIENZE PER VENDERE - 6 ORE**

- Neuroscienze, cervello e persuasione: cosa ci dice per davvero la scienza
- Una battaglia si vince prima di combattere: 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: Giuliano Trenti

E-COMMERCE E BUSINESS DIGITALE - 4 ORE

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

Docente: Francesco Gobbato

**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

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

LEAN & SALES: APPLICARE I PRINCIPI LEAN ALL'INTERNO DEI PROCESSI DI VENDITA - 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: Silvia Mandelli

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: Michele Bianco

OUTDOOR TRAINING - 10 ORE

Esercitazioni in gruppo con simulazioni di dinamiche organizzative, 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

AI - INTELLIGENZA ARTIFICIALE - 10 ORE

- Personalizzazione e Targeting Avanzato
- Analisi del Sentiment e Engagement del Cliente
- Ottimizzazione delle Campagne Pubblicitarie e Sales Email
- Automazione dei Processi di Vendita
- Chatbot e Assistenza Clienti Intelligente.

Docente: Carlo Bianchi

LEADERSHIP - 10 ORE - ON DEMAND

- Introduzione alla Leadership
- Gli stili della Leadership
- Altri aspetti fondamentali per un leader: L'importanza dell'ascolto, la linguistica del Leader; le caratteristiche di un buon obiettivo; costruire piani d'azione mirati e precisi.

Docente: Nicola Bolzan

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 e l'accesso a un vitale sistema di relazioni.

Carlo Bianchi – Esperto di AI, consulente aziendale in ambito sviluppo e innovazione

Danilo Berteotti - Consulente aziendale in Organizzazione e Risorse Umane.

Michele Bianco - Consulente di direzione e formatore in Vendite e Marketing.

Massimiliano Castoldi - Consulente aziendale in Vendite e Marketing.

Silvia Mandelli – Senior Consultant nei processi di Lean

Nazareno Galieni - Consulente e formatore in ambito Organizzazione e Risorse Umane.

Francesco Gobbato – CEO & Creative Director, esperto di branding e comunicazione

Elisa Pellizzaro - Marketing Manager di un'azienda dell'area CRM.

Chiara Sergotti - Consulente aziendale in Organizzazione e Risorse Umane.

Eugenio Tebaldi - Consulente aziendale in Vendite e Marketing.

Giuliano Trenti - Esperto di ricerca cognitiva e comportamentale applicata al marketing.

FEEDBACK

Il percorso 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 da svolgere online in piattaforma didattica.

ATTESTATO DI PARTECIPAZIONE

Al termine del percorso frequentato, ai partecipanti che avranno svolto l'80% delle attività didattiche e avranno superato positivamente il test finale, il CUOA rilascerà un attestato di partecipazione.

COSTI

La quota d'iscrizione per la frequenza dell'intero percorso è di € 6.500 + I.V.A.

È prevista anche la partecipazione a singoli moduli.

Tutti i dettagli e le agevolazioni economiche sono disponibili e consultabili alla pagina <https://www.cuoa.it/sconti-applicabili-2026/>.

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.

I PLUS

IL PROGETTO E LA DIDATTICA

L'Executive Master in Digital Marketing & Sales

Il corso è inserito all'interno del sistema formativo modulare che consente il conseguimento del Diploma Executive Master in Digital Marketing & Sales attraverso l'integrazione con il percorso Business Strategy, la specializzazione a scelta e il Project Work individuale.

Soft skills

Oggi il mercato è alla ricerca di manager e leader con competenze tecniche e qualità personali di diversa natura. Per questo il percorso sostiene i partecipanti nello sviluppo delle diverse competenze trasversali che contraddistinguono la funzione come una delle figure chiave in azienda.

Le diverse esercitazioni permettono al gruppo e al singolo di aumentare l'efficienza, sperimentare il successo e far crescere la motivazione.

I partecipanti sono coinvolti dal punto di vista cognitivo, fisico ed emotivo.

Executive 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.

JobCareer Center

Il centro nasce con l'obiettivo di creare sinergia tra l'eccellenza del capitale umano preparato al CUOA e le esigenze delle aziende partner. Monitoriamo il mercato del lavoro e le esigenze delle aziende, creando le migliori occasioni di incontro con tutte le persone che hanno scelto di formarsi al CUOA. Mappiamo con attenzione gli sviluppi di carriera dei nostri allievi e cerchiamo di favorire l'incontro con le aziende alla ricerca di profili qualificati.

Community professionale

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.

Piattaforma didattica

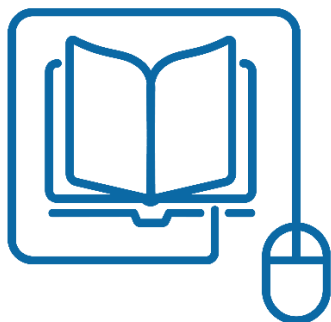
È l'ambiente web del CUOA dedicato ad accompagnare e integrare sinergicamente i contenuti e le modalità didattiche propri della formazione svolta in aula, attraverso il quale, in modalità a distanza, è possibile fruire dei materiali didattici dei docenti (alcuni dei quali in lingua inglese), di ulteriori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

LIBRARY

È uno strumento che offre un'esperienza di apprendimento interattiva e coinvolgente, permettendo di approfondire conoscenze specifiche, supportare lo studio e migliorare le competenze in modo flessibile e personalizzato.

Con la **Digital Library CUOA**, intuitiva e supportata da tutti i dispositivi elettronici, l'allievo avrà la possibilità di accedere a una vasta gamma di materiali didattici, tra cui:

- articoli accademici,
- e-book
- pubblicazioni internazionali multilingue
- country economic reports
- industry reports
- case studies
- SWOT analysis e molto altro.



OPEN BADGE

CUOA Business School, coerentemente con lo sviluppo di soluzioni digitali e sostenibili, ha avviato un progetto di **certificazione digitale**, in allineamento con le direttive e gli standard nazionali e internazionali.

L'Open Badge è un **Attestato digitale riconosciuto a livello internazionale**, che certifica le conoscenze e le competenze acquisite dall'Allievo nel corso dell'attività formativa e/o esperienziale.

L'obiettivo è la **valorizzazione** e la **tracciabilità** delle competenze acquisite dai nostri allievi e dalle aziende che collaborano con il CUOA.

L'Open Badge CUOA può essere inserito all'interno del proprio Curriculum Vitae e condiviso sulle diverse piattaforme social, in particolare LinkedIn



SEDE DIDATTICA

Dove nel passato veniva coltivato il nutrimento per il corpo, oggi coltiviamo il talento.

Villa Valmarana Morosini, maestoso edificio alle porte di Vicenza progettato nel 1724 dall'architetto Francesco Muttoni (scuola del Palladio), è la sede di CUOA Business School.

L'antica *domus agricolae* situata ad Altavilla Vicentina è un luogo storico dove il connubio tra barocco e neoclassicismo palladiano ha dato vita a una tra le ville più imponenti del Veneto.

Il Centro Congressi CUOA offre numerosi spazi moderni e qualificati: l'Aula Zanussi (Sala Convegni) per attività formativa ed eventi, aule e salette per riunioni e lavori di gruppo. Tutti gli spazi sono dotati di attrezzature tecnologiche funzionali alla didattica e copertura Wi-Fi.

CUOA Business School ha sede in una villa storica.
Per eventuali richieste e/o segnalazioni relative alla presenza di barriere architettoniche, contattare la Segreteria CUOA Executive Education, tel. 0444 333711.





CUOA BUSINESS SCHOOL

Villa Valmarana Morosini Via G. Marconi, 103 36077 Altavilla Vicentina (VI)
T. +39 0444 333711 info@cuoa.it | www.cuoa.it



STAMPA SU CARTA DCP WHITE