

# **SALES MANAGEMENT**

**CORSO EXECUTIVE  
LIVE STREAMING + ON DEMAND**

**20 marzo 2025**  
Durata 6 mesi

# NEL LAVORO, LA FORMAZIONE È TUTTO

**COSTRUISCI IL TUO FUTURO CON I NOSTRI CORSI E MASTER, IN 12 AREE TEMATICHE, FULL TIME, PART TIME E ONLINE, PER NEOLAUREATI E PROFESSIONISTI, ADATTI AD OGNI ESIGENZA:**

## **ENTRARE NEL MONDO DEL LAVORO**

Full time 6 mesi in aula/live streaming  
+ stage garantito di massimo 6 mesi (al verificarsi delle condizioni contrattuali)

## **APPROFONDIRE LE COMPETENZE**

Part time di 6/10 weekend in aula/live streaming, personal coaching e career development

## **AGGIORNARSI SULLE NOVITÀ DEL MERCATO**

Part time di 1 weekend  
in aula/live streaming

## **COMPRENDERE MEGLIO SPECIFICHE AREE DI BUSINESS**

Online di 4 mesi di project work,  
webinar e personal coaching



# I NOSTRI PUNTI DI FORZA

**95%**

TASSO DI CONFERMA  
POST STAGE

**Percorsi**

FULL TIME, EXECUTIVE  
MASTER, PROFESSIONAL  
MASTER, CORSI EXECUTIVE

**15.000+**

STUDENTI L'ANNO

**+30**

ANNI DI ESPERIENZA

**Fruizione**

IN AULA, LIVE STREAMING  
E ON DEMAND

**2**

NUOVE SEDI DIGITALI A  
MILANO E ROMA

**1.200**

DOCENTI

**1.300**

AZIENDE PARTNERS

**SCOPRI  
L'OFFERTA COMPLETA  
DI 24 ORE BUSINESS SCHOOL**



# PARTNERSHIP

## 24ORE BS TEAMSYSYSTEM

**24ORE Business School** unisce le forze con **Euroconference**, società del Gruppo TeamSystem, leader nell'erogazione di corsi di aggiornamento e approfondimento in ambito fiscale, societario, contabile e giuslavoristico dedicati ai professionisti.

Il piano di sviluppo della partnership sfrutterà non solo l'**offerta formativa di Euroconference** ma anche le **soluzioni digitali di Teamsystem** oltre alla consolidata tecnologia delle **aule intelligenti** e della **piattaforma di erogazione contenuti** di 24ORE Business School.

TeamSystem Enterprise Legal è la piattaforma di servizi Cloud che risponde alle necessità dei General Counsel e dei loro team agevolando l'intero workflow di lavoro, sia lato Litigation che per quanto riguarda il Contract Management


TeamSystem Enterprise Legal è la soluzione completa ed evoluta, che offre al Giurista di Impresa e al dipartimento legale, tutti gli strumenti necessari alla gestione, monitoraggio e reportistica dell'Ufficio Legale.

Grazie alla sua architettura multi-device assicura in ogni momento una visione a 360° dell'Ufficio, garantendo, allo stesso tempo, la massima sicurezza ed efficienza dei processi interni.

In TeamSystem Enterprise Legal la semplificazione e l'automazione dei flussi di comunicazione con i collaboratori esterni si traducono in un drastico risparmio di tempo e abbattimento dei rischi.

Inoltre, i flessibili sistemi di reportistica rendono agevole l'analisi dei costi e della produttività di ogni collaboratore, diventando un valido supporto su cui fondare ogni processo decisionale.

 Euroconference

 TeamSystem



## COMPLETA LA TUA FORMAZIONE CON I PRODOTTI EUROCONFERENCE SELEZIONATI PER TE!

### AREA LEGALE

- Master Breve Legal
- Euroconference Pass Legal Seminari
- Euroconference Pass Legal Master
- Euroconference Pass Legal Full

### AREA FISCALE

- Master adempimenti di azienda
- Revisione legale: percorso di approfondimento

### AREA LAVORO

- Percorso Paghe e Contributi 2.0



# CARATTERISTICHE DEL CORSO

## A CHI É RIVOLTO

- **Sales account** che desiderano formarsi per crescere professionalmente
- **Sales manager** che desiderano aggiornare le proprie competenze
- **Manager** di altre funzioni e **imprenditori** che intendono rafforzare le proprie competenze commerciali

## COMPETENZE E OBIETTIVI

Il Corso fornisce le competenze chiave per ricoprire il ruolo di **sales manager**: dalla **pianificazione commerciale** alla **gestione e motivazione della forza vendita**, dal **budgeting** alla **negoiazione**. Un focus particolare verrà riservato agli **strumenti digitali** per l'**acquisizione** e **fidelizzazione** di nuovi clienti.

## 4 RAGIONI PER ISCRIVERSI SUBITO

- Moduli didattici con **contenuti sempre disponibili** sulla piattaforma elearning
- **Sessioni in live streaming** di approfondimento e confronto
- **Business game**: una competizione online, a squadre, sulla gestione di un'impresa nella sua globalità
- **Attestato di partecipazione**



## ATTESTATO DI PARTECIPAZIONE

Si otterrà con:

- 80% Di frequenza live streaming
- Superamento dei test di autovalutazione dei corsi on line

# STRUTTURA E STRUMENTI DIDATTICI



## **DURATA DEL CORSO**

**6 MESI**

Strutturati in 5 moduli didattici



## **VIDEO LEZIONI ONLINE**

lezioni asincrone che permettono di studiare in completa autonomia e flessibilità da qualsiasi dispositivo



## **MATERIALI DIDATTICI**

slide e podcast scaricabili e consultabili offline



## **LEZIONI LIVE STREAMING**

5 mezza giornate  
3 Serate



## **ESERCITAZIONI**

di gruppo per mettere in pratica gli argomenti del percorso in autonomia, con confronto e feedback del docente

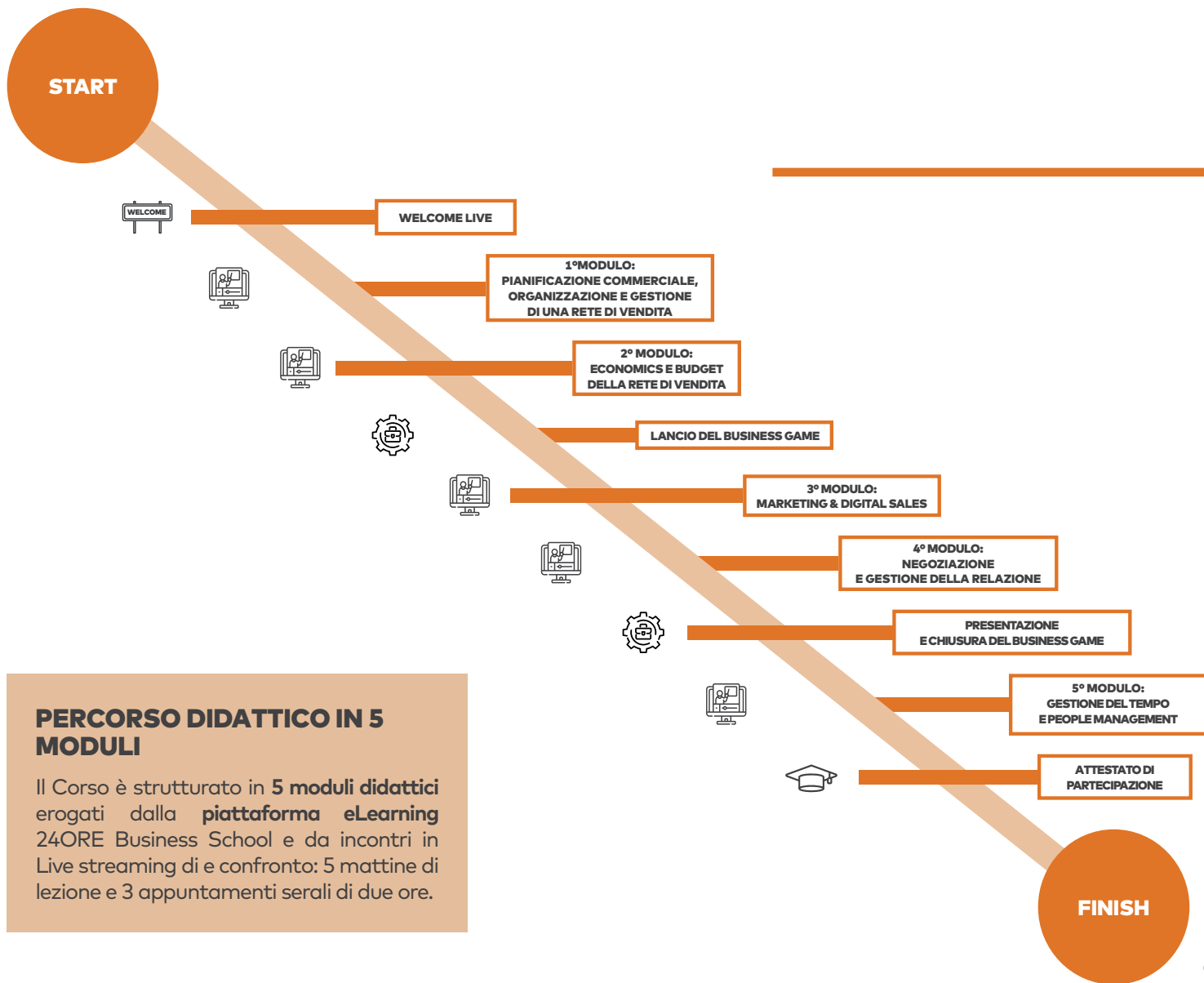


## **Q&A**

Durante i live streaming, confronto diretto con il docente sui contenuti appresi nello studio individuale



# PERCORSO DIDATTICO



## PERCORSO DIDATTICO IN 5 MODULI

Il Corso è strutturato in **5 moduli didattici** erogati dalla **piattaforma eLearning 24ORE Business School** e da incontri in Live streaming di e confronto: 5 mattine di lezione e 3 appuntamenti serali di due ore.

# CALENDARIO

Le docenze, in live streaming, si svolgeranno secondo questo calendario

- **WELCOME LIVE** di avvio Corso:  
Giovedì **20 marzo, h.17.00-18.00**
- Sabato **12 aprile, h.9.00-13.00**
- Sabato **17 maggio, h. 9.00-13.00**
- Giovedì **19 giugno, h.17.00-19.00**
- Sabato **19 luglio, h. 9.00 - 13.00**
- Sabato **20 settembre, h. 09.00 - 13.00**
- Giovedì **25 settembre, h. 17.00 - 19.00**
- Sabato **18 ottobre, h. 09.00 - 13.00**



# 5 MODULI PER RAGGIUNGERE L'OBIETTIVO

## 1° modulo

### PIANIFICAZIONE COMMERCIALE, ORGANIZZAZIONE E GESTIONE DI UNA RETE DI VENDITA

#### L'EVOLUZIONE DEL RUOLO DEL SALES MANAGER

- L'organizzazione della funzione commerciale
- I canali di vendita tradizionali e digitali
- I diversi stili di leadership ed empowerment del sales manager

#### L'ORGANIZZAZIONE E LA GESTIONE DELLA RETE DI VENDITA

- La struttura ottimale della rete di vendita
- Le diverse tipologie: reti di vendita dirette e indirette
- La creazione del team commerciale
- La comunicazione e la gestione delle riunioni

#### 1° LIVE STREAMING

dalle 9.00 alle 13.00

- Focus sulle nuove sfide del Sales Manager nell'era dell'omnicanalità e della digitalizzazione
- esercitazione sull'organizzazione di una rete di vendita

## 2° modulo

### ECONOMICS E BUDGET DELLA RETE DI VENDITA

#### ECONOMICS E BUDGET DELLA RETE DI VENDITA

- Gli aspetti economici nella vendita
- Il budget e la sua redazione
- La definizione degli obiettivi
- L'impostazione di una strategia commerciale
- La gestione della rete, monitoraggio e supporto

#### 2° LIVE STREAMING dalle 9.00 alle 13.00

- Sistemi di monitoraggio e incentivazione della forza vendite

#### BUSINESS GAME

**2 sessioni Live streaming  
dalle 17.00 alle 19.00**

In collaborazione con **Simulios**

Il Business Game ha l'obiettivo di fornire una **visione completa** del ruolo e delle responsabilità che il direttore commerciale ricopre all'interno dell'azienda. I partecipanti, in maniera **autonoma** e in **competizione** tra loro, **gestiscono su una piattaforma online un'impresa nella sua globalità**, con l'obiettivo di remunerare al meglio gli azionisti. L'attività consente non solo lo sviluppo di capacità strettamente gestionali e tecniche, ma anche manageriali.

## 3° modulo

### MARKETING & DIGITAL SALES

#### CONOSCERE IL MARKETING E IL NUOVO CONSUMATORE

- Il marketing tra ieri e oggi
- Nuovi modelli di marketing ed impatti nelle scelte strategiche
- I bisogni impliciti, espliciti e latenti
- Caratteristiche ed esigenze dei nuovi consumatori

#### LA TRASFORMAZIONE DIGITALE DELLA RELAZIONE CON IL CLIENTE

- Il piano di lead generation (acquisizione clienti)
- Marketing automation: email, advertising e funzionalità
- Il mobile marketing per acquisire e conoscere i propri clienti
- Il customer journey management
- Strumenti e metodi di profilazione del cliente

- Il social caring: conoscere i canali meglio orientati al target

#### 3° LIVE STREAMING dalle 9.00 alle 13.00

- Esercitazione sul piano di marketing

## 4° modulo

### STRUMENTI DI NEGOZIAZIONE E GESTIONE DELLA RELAZIONE

#### IL PROCESSO NEGOZIALE

- Il concetto di negoziazione
- Le fasi della negoziazione
- Stili negoziali: credi, attitudini, comportamenti
- Gestire i conflitti e risolverli efficacemente

**4° LIVE STREAMING**  
dalle 9.00 alle 13.00

- Simulazioni di negoziazione e feedback del docente

## 5° modulo

### GESTIONE DEL TEMPO E PEOPLE MANAGEMENT

#### TEMPO E PRODUTTIVITÀ PERSONALE

- Il tempo come risorsa preziosa
- Il concetto di efficacia e di efficienza
- Il tempo negoziabile

#### ORGANIZZARSI E PIANIFICARE

- Lavorare per obiettivi
- L'urgenza e l'importanza e le priorità
- Organizzare e pianificare governando l'insieme
- Il retro-planning

#### LA DELEGA COME STRUMENTO DI GESTIONE ORGANIZZATIVA

- Cosa, a chi e in che modo delegare

**5° LIVE STREAMING**  
dalle 9.00 alle 13.00

- Esercitazione sul colloquio di assegnazione degli obiettivi



**DOCENTI**

## DOCENTI E TESTIMONIAL

### COORDINATORE SCIENTIFICO

■ **Alessandro Pedrazzini**  
Partner  
Newton

■ **Maria Enrica Angelone**  
CEO  
Wallife

■ **Corrado Assenza**  
Partner  
Nagima

■ **Alberto De Panfilis**  
Learning Designer e Formatore

■ **Mirco Cervi**  
Chief Digital Officer  
IDB Group Italian Design Brands

■ **Gianluca Cravera**  
partner e consigliere delegato  
Newton

■ **Alberto Giusti**  
Partner  
Guanxi

■ **Andrea Oglietti**  
Founder  
Simulsoft

■ **Gianluca Rizzi**  
Partner  
Newton

■ **Marco Roccabianca**  
Partner & CEO  
Clickutility On Earth

■ **Riccardo Volpati**  
Managing Director  
Accenture



# INFO E CONTATTI

## QUOTA DI ISCRIZIONE

√ 150,00 Euro + IVA

## QUOTA DI PARTECIPAZIONE

√ 2.800,00 Euro + IVA

## COORDINAMENTO DIDATTICO

Francesca D'Urso

Cell. 340 0626905

email: [francesca.durso@24orebs.com](mailto:francesca.durso@24orebs.com)

## FORMAZIONE CORPORATE

Sei un'azienda?

Per informazioni ed iscrizioni contattaci a:  
[corporate@24orebs.com](mailto:corporate@24orebs.com)

## ACCREDITAMENTI

Digit'Ed S.p.A. è iscritta all'Albo dei soggetti accreditati per i Servizi di Istruzione e Formazione Professionale presso la Regione Lombardia (iscrizione n° 1412).



Regione  
Lombardia

Digit'Ed S.p.A. è inoltre ente di formazione accreditato dalla **Regione Lazio** (det. dir. n. G13562) e dalla **Regione Campania**.



Sede legale:

**Milano, Via San Vigilio, 1 – 20142 Milano**

Sedi operative:

**Milano, Via Monte Rosa, 91 – 20149 Milano**

**Roma, Via Gaeta, 15 – 00185 Roma**

**24orebs.com**

