

VENDITE E RETAIL
LABORATORIO
EDIZIONE N° 1

Sales Lounge



**Se c'è il Sole
non c'è ombra
di dubbio.**

Executive Education Excellence



VENDETE E RETAIL
LABORATORI
EDIZIONE N° 1

Sales Lounge

Scopri come affrontare sfide reali e migliorare le tue performance di vendita con l'aiuto di un coach esperto e un network esclusivo di professionisti. Un corso pratico per potenziare le tue strategie e conquistare nuovi successi.

in collaborazione con:

HC Halifax Consulting
SALES PERFORMANCE



Sole 24 ORE Formazione

Perché scegliere questo corso?

Sales Lounge è un ciclo di incontri che propone un format pratico e interattivo.

Ogni partecipante può presentare casi reali, problematiche o sfide specifiche da affrontare. Ogni sessione prevede l'analisi di due casi reali, con 10 minuti di esposizione, 10 minuti di feedback dai colleghi e 10 minuti di consigli mirati da un coach senior di Halifax Consulting.

Durante l'anno, i partecipanti riceveranno supporto personalizzato su due casi propri e amplieranno le competenze grazie al confronto con 16 casi approfonditi, in un lounge di professionisti e un coach esperto.

- Confrontati con professionisti di diversi settori in un format strutturato e interattivo.
- Ricevi feedback pratici e consigli personalizzati da un coach senior di Halifax Consulting.
- Consolida e applica i metodi appresi nei corsi Sales di Sole 24 ORE Formazione.
- Entra in un network esclusivo di Alumni per condividere esperienze e strategie.

Struttura del corso



Partenza:



Fine:



Durata complessiva: 8 ore, 10 mesi (un incontro al mese)



Lezioni: giovedì una volta al mese, dalle 18:30 alle 19:30



Modalità di erogazione: Live Streaming



Attestato: Attestato di frequenza



A chi è rivolto il corso?

Destinatari

Sales Lounge è pensato per professionisti delle vendite, come Sales Executives, Key Account Managers e responsabili commerciali, che hanno frequentato o intendono frequentare i percorsi "Sales Management: l'evoluzione delle vendite ai tempi dell'AI" o "Sales Management Pro & Ai Augmented" di Sole 24 ORE Formazione.

Sbocchi Professionali

Gli incontri offrono ai partecipanti l'opportunità di rafforzare la propria posizione in azienda, migliorare le capacità di gestione delle vendite e sviluppare strategie innovative per affrontare mercati complessi.

Gli sbocchi includono l'apertura di nuove opportunità commerciali, l'ottimizzazione dei risultati con clienti strategici e la crescita verso ruoli senior come Sales Manager o Key Account Manager, contribuendo al successo aziendale con competenze avanzate e una visione strategica delle vendite.



Programma

CONTENUTI DEL CORSO



La Faculty del corso

Mark Bicknell

Co-Founder di Halifax Consulting Italia

Ilva Papa

Senior Consultant - Halifax Consulting



Modalità di iscrizione e pagamento



Modalità di iscrizione:

<https://sole24oreformazione.it/iscrizione/corso?codice=MA23134>

Il processo di selezione prevede:

- Sales Lounge è rivolto a professionisti delle vendite che hanno partecipato, stanno partecipando o intendono partecipare ai percorsi "Sales Management: l'evoluzione delle vendite ai tempi dell'AI" o "Sales Management Pro & AI Augmented". Per l'avvio del corso sono necessari minimo 5 iscritti.



€ 800 + IVA

Modalità di pagamento:

Sole 24 ORE Formazione si impegna a rendere la formazione accessibile a tutti, ampliando continuamente le convenzioni. Contattaci per scoprire come risparmiare fino al 50% grazie alle nostre agevolazioni!!! Il pagamento della quota può avvenire tramite carta di credito e bonifico bancario. Per il bonifico, l'IBAN di riferimento è il seguente: IT96N0326803402052620984800. Possibilità di finanziamento con Sella Personal Credit previa approvazione della finanziaria*

* Messaggio pubblicitario con finalità promozionale. Operazione soggetta ad approvazione di Sella Personal Credit SpA. Per maggiori informazioni è possibile richiedere il modulo "Informazioni europee di base sul credito ai consumatori" (SECCI) e la copia del testo contrattuale.





sole24oreformazione.it

Numero Verde
800 128 646