

VENDITE E RETAIL
CORSO BOOSTER
EDIZIONE N° 4

Sales Management PRO & AI Augmented - 4 ed.



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



VENDITE E RETAIL
CORSI BOOSTER
EDIZIONE N° 4

Sales Management PRO & AI Augmented - 4 ed.

Corso completo per sales professional: prospezione, consulenza, negoziazione e AI, con contenuti specialistici e simulazioni per sviluppare competenze strategiche e di leadership

in collaborazione con:

HC Halifax Consulting
SALES PERFORMANCE

Perché scegliere questo corso?

Il programma, pensato per professionisti delle vendite, combina formazione in live streaming ed e-learning per sviluppare competenze avanzate in prospezione, negoziazione e gestione commerciale. Grazie all'utilizzo di strumenti innovativi come una piattaforma AI per simulazioni pratiche, i partecipanti migliorano le capacità di vendita e la gestione dei clienti strategici. La partnership con Halifax, società specializzata in formazione manageriale e sviluppo delle competenze commerciali, rappresenta un valore aggiunto e garantisce contenuti di alto livello e una visione internazionale del settore. Il percorso prepara a ruoli di leadership, rafforzando il profilo professionale nel mondo sales.

- Partnership con Halifax Consulting Accedi a un percorso formativo sviluppato insieme a una delle principali società europee di formazione B2B, riconosciuta in Francia per l'eccellenza metodologica e l'aggiornamento costante
- Confronto con esperti senior: condividi idee e strategie con professionisti che vantano oltre 20 anni di esperienza nel settore vendite, capaci di offrire best practice e visioni maturate sul campo
- Accelerazione della carriera: acquisisci competenze mirate per evolvere verso ruoli di leadership, rafforzando il tuo profilo professionale e la capacità di guidare team e progetti complessi
- Tecnologie per l'apprendimento avanzato: integra nel tuo percorso strumenti innovativi come l'intelligenza artificiale e piattaforme di e-learning personalizzate, che offrono esperienze simulate per affinare le abilità di vendita in contesti realistici

Struttura del corso



Partenza: 30 Gennaio 2026



Fine: 21 Febbraio 2026



Durata complessiva: 34 ore, 3 weekend (28 ore sincrone + 6 ore di e-learning)



Lezioni: venerdì ore 16:00 - 20:00; sabato 09:00 - 13:00; martedì ore 18:00 - 20:00



Modalità di erogazione: Live Streaming



Attestato: Attestato di frequenza



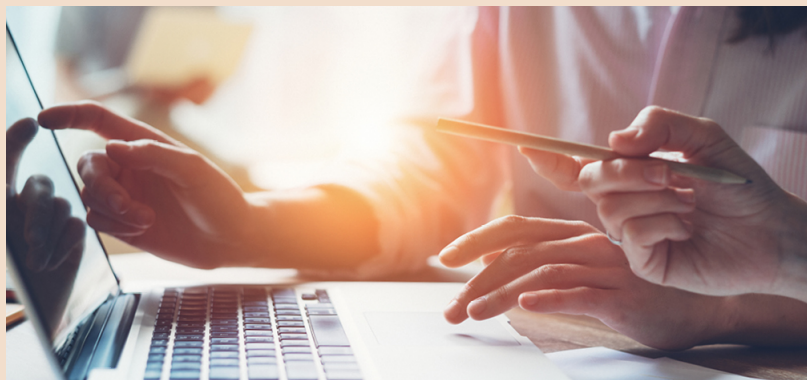
A chi è rivolto il corso?

Destinatari

Il corso è rivolto a: Professionisti delle vendite: sales consultant, venditori, sales manager
Area ed Export Manager: esperti nella gestione di aree geografiche o mercati esteri
Junior Key Account Manager: alle prime esperienze con clienti strategici
Specialisti in sviluppo commerciale: focalizzati su nuove opportunità di business
Professionisti che ambiscono a ruoli di leadership nelle vendite

Sbocchi Professionali

Il corso apre a diverse opportunità nel settore commerciale, tra gli sbocchi principali: Sales Director: figura responsabile della supervisione di team di vendita estesi e della conduzione di progetti complessi a livello strategico
Area Manager: professionista incaricato di coordinare le attività commerciali in specifiche aree geografiche o mercati di riferimento
Key Account Manager: ruolo dedicato alla gestione delle relazioni con clienti strategici, con l'obiettivo di consolidare partnership e sviluppare opportunità di business
Sales Consultant: esperto che fornisce supporto consulenziale e formativo ad aziende o professionisti, contribuendo al miglioramento delle performance commerciali
International Sales Manager: responsabile dello sviluppo e della gestione delle vendite in mercati internazionali, con attenzione alle dinamiche globali e multiculturali



Programma

Modulo 1 - FIND: tecniche di prospezione ed engagement

Modulo 2 - LEAD: sviluppo delle competenze consultive

Modulo 3 - DEAL: perfezionamento delle tecniche di negoziazione

SPECIAL LECTURES CON PROFESSIONISTI DI SPICCO DEL SETTORE VENDITE

La Faculty del corso

Mark Bicknell

Co-Founder - Halifax Consulting Italia

Danilo Maurizio

Head Of Data - VML, Docente a contratto -
Università degli studi di Padova

Mario Bencivinni

Global eCommerce Lead - Nestlé

Ilva Papa

Senior Consultant - Halifax Consulting

Alessio Borsetto

Senior Advisor - Halifax Consulting

Modalità di iscrizione e pagamento



Modalità di iscrizione:

<https://sole24oreformazione.it/iscrizione/corso?codice=MA23303>



€ 2.900 + IVA

Modalità di pagamento:

Sole 24 ORE Formazione si impegna a rendere la formazione accessibile a tutti, ampliando continuamente le convenzioni. Contattaci per scoprire tutte le agevolazioni disponibili. Possibilità di finanziamento con Sella Personal Credit previa approvazione della finanziaria* Il pagamento della quota può avvenire tramite: carta di credito e bonifico bancario.* 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