

Esperto Universitario

Sviluppo di Campagne di Vendita



Esperto Universitario Sviluppo di Campagne di Vendita

- » Modalità: online
- » Durata: 6 mesi
- » Titolo: TECH Università Tecnologica
- » Orario: a scelta
- » Esami: online
- » Rivolto a: Laureati e professionisti con esperienza dimostrabile nelle aree commerciali, di vendita, marketing e simili

Accesso al sito web: www.techtitude.com/it/business-school/specializzazione/specializzazione-sviluppo-campagne-vendita

Indice

01

Benvenuto

pag. 4

02

Perché studiare in TECH?

pag. 6

03

Perché scegliere il nostro programma?

pag. 10

04

Obiettivi

pag. 14

05

Struttura e contenuti

pag. 18

06

Metodologia

pag. 24

07

Profilo dei nostri studenti

pag. 32

08

Impatto sulla tua carriera

pag. 36

09

Benefici per la tua azienda

pag. 40

10

Titolo

pag. 44

01 Benvenuto

Progettare una buona campagna per lanciare un prodotto è di vitale importanza per raggiungere gli obiettivi commerciali dell'azienda. Se la strategia e la metodologia utilizzate non sono adeguate, la redditività del business sarà nulla. È pertanto essenziale che i responsabili di questi settori acquisiscano una qualifica di livello superiore che consenta loro di elaborare e sviluppare i piani di commercializzazione più efficaci. Grazie a questo programma, lo studente svilupperà competenze nel campo della pianificazione e della progettazione di campagne di vendita di successo, e darà alla sua azienda la spinta di cui ha bisogno per essere tra le più richieste del proprio settore.



Esperto Universitario in Sviluppo di Campagne di Vendita.
TECH Università Tecnologica



“

La figura del manager retto, inflessibile e autoritario è ormai obsoleta. È emerso un nuovo profilo, molto più in linea con le nuove tendenze e che si distingue per essere tecnologicamente esperto, saper ascoltare attivamente i propri dipendenti ed essere autocritico del proprio lavoro”

02

Perché studiare in TECH?

TECH è la più grande scuola di business 100% online del mondo. Si tratta di una Business School d'élite, con un modello dotato dei più alti standard accademici. Un centro internazionale ad alto rendimento per la formazione intensiva di competenze manageriali.



“

TECH è l'università all'avanguardia della tecnologia, che agglomera tutte le risorse a sua disposizione con l'obiettivo di aiutare lo studente a raggiungere il successo aziendale”

In TECH Università Tecnologica



Innovazione

L'università offre un modello di apprendimento online che combina le ultime tecnologie educative con il massimo rigore pedagogico. Un metodo unico con il più alto riconoscimento internazionale che fornirà allo studente le chiavi per inserirsi in un mondo in costante cambiamento, in cui l'innovazione è concepita come la scommessa essenziale di ogni imprenditore.

"Caso di Successo Microsoft Europa" per aver incorporato l'innovativo sistema multi-video interattivo nei nostri programmi.



Massima esigenza

Il criterio di ammissione di TECH non è economico. Non è necessario investire eccessivamente per studiare in questa università. Tuttavia, per ottenere un titolo rilasciato da TECH, i limiti dell'intelligenza e della capacità dello studente saranno sottoposti a prova. I nostri standard accademici sono molto alti.

Il 95%

degli studenti di TECH termina i suoi studi con successo



Networking

In TECH partecipano professionisti provenienti da tutti i Paesi del mondo al fine di consentire allo studente di creare una vasta rete di contatti utile per il suo futuro.

+100.000

manager specializzati ogni anno

+200

nazionalità differenti



Empowerment

Lo studente cresce di pari passo con le migliori aziende e professionisti di grande prestigio e influenza. TECH ha instaurato alleanze strategiche e una preziosa rete di contatti con i principali esponenti economici provenienti dai 7 continenti.

+500

Accordi di collaborazione con le migliori aziende



Talento

Il nostro programma è una proposta unica per far emergere il talento dello studente nel mondo imprenditoriale. Un'opportunità unica di affrontare i timori e la propria visione relativi al business.

TECH si propone di aiutare gli studenti a mostrare al mondo il proprio talento grazie a questo programma.



Contesto Multiculturale

Gli studenti che intraprendono un percorso con Tech possono godere di un'esperienza unica. Studierai in un contesto multiculturale. Lo studente, inserito in un contesto globale, potrà addentrarsi nella conoscenza dell'ambito lavorativo multiculturale mediante una raccolta di informazioni innovativa e che si adatta al proprio concetto di business.

Gli studenti di TECH provengono da più di 200 nazioni differenti.

TECH punta all'eccellenza e dispone di una serie di caratteristiche che la rendono unica:



Analisi

In TECH esploriamo il tuo lato critico, la tua capacità di affrontare le incertezze, la tua competenza nel risolvere i problemi e risaltare le tue competenze interpersonali.



Eccellenza accademica

Tech fornisce allo studente la migliore metodologia di apprendimento online. L'università unisce il metodo *Relearning* (una metodologia di apprendimento post-laurea che ha ottenuto un'eccellente valutazione a livello internazionale) al Metodo Casistico. Un difficile equilibrio tra tradizione e avanguardia, visto l'esigente contesto accademico nel quale è inserito.



Economia di scala

TECH è la più grande università online del mondo. Possiede più di 10.000 titoli universitari. Nella nuova economia, **volume + tecnologia = prezzo dirompente**. In questo modo, garantiamo che lo studio non sia eccessivamente costoso rispetto ad altre università.



Impara dai migliori del settore

Il personale docente di TECH contribuisce a mostrare agli studenti il proprio bagaglio di esperienze attraverso un contesto reale, vivo e dinamico. Si tratta di docenti impegnati in una specializzazione di qualità che permette allo studente di avanzare nella sua carriera e distinguersi in ambito imprenditoriale.

Professori provenienti da 20 nazionalità differenti.



In TECH avrai accesso ai casi di studio più rigorosi e aggiornati del mondo accademico

03

Perché scegliere il nostro programma?

Studiare con TECH significa moltiplicare le tue possibilità di raggiungere il successo professionale nell'ambito dell'alta direzione aziendale.

È una sfida che comporta sforzo e dedizione, ma che apre le porte a un futuro promettente. Lo studente imparerà dai migliori insegnanti e con la metodologia educativa più flessibile e innovativa.



“

Possediamo il personale docente più prestigioso e il programma più completo del mercato, che ci permette di offrire un percorso educativo di altissimo livello accademico"

Questo programma fornirà molteplici vantaggi professionali e personali, tra i quali:

01

Dare una spinta decisiva alla carriera dello studente

Gli studenti di TECH saranno in grado di prendere le redini del loro futuro e sviluppare il loro pieno potenziale. Grazie a questo programma acquisirai le competenze necessarie per ottenere un cambiamento positivo nella tua carriera e in un breve periodo di tempo.

Il 70% dei partecipanti a questa specializzazione ottiene un cambiamento di carriera positivo in meno di 2 anni.

02

Svilupperai una visione strategica e globale dell'azienda

TECH offre una visione approfondita della gestione generale per comprendere come ogni decisione influenzi le diverse aree funzionali dell'azienda.

La nostra visione globale di azienda migliorerà la tua visione strategica.

03

Consolidare lo studente nella gestione aziendale superiore

Studiare in TECH significa aprire le porte ad un panorama professionale di grande rilevanza affinché gli studenti possano ottenere il ruolo di manager di alto livello e acquisiscano un'ampia visione dell'ambiente internazionale.

Lavorerai con più di 100 casi reali di alta direzione.

04

Assumerai nuove responsabilità

Durante il programma, verranno presentate le ultime tendenze, gli sviluppi e le strategie che consentono allo studente di lavorare in un contesto in continuo cambiamento.

Il 45% degli studenti ottiene una promozione interna nel proprio lavoro.

05

Accesso a una potente rete di contatti

TECH promuove l'interazione dei suoi studenti per massimizzare le opportunità. Si tratta di studenti che condividono le stesse insicurezze, timori e il desiderio di crescere professionalmente. Questa rete consentirà di condividere partner, clienti o fornitori.

Troverai una rete di contatti essenziali per la tua crescita professionale.

06

Svilupperai il progetto di business in modo rigoroso

Lo studente acquisirà una profonda visione strategica che lo aiuterà a sviluppare il proprio progetto, considerando le diverse aree dell'azienda.

Il 20% dei nostri studenti sviluppa la propria idea di business.

07

Migliorerai le *soft skills* e competenze direttive

TECH aiuta gli studenti ad applicare e sviluppare le conoscenze acquisite e a migliorare le loro capacità interpersonali al fine di raggiungere una leadership che fa la differenza.

Migliora le tue capacità di comunicazione e di leadership e dai una svolta alla tua professione.

08

Farai parte di una comunità esclusiva

Ti offriamo l'opportunità di far parte di una comunità di manager d'élite, grandi aziende, istituzioni rinomate e professori qualificati delle Università più prestigiose del mondo: la comunità TECH Università Tecnologica.

Ti diamo l'opportunità di specializzarti con un personale docente di rinomato prestigio internazionale.

04 Obiettivi

Questo programma è progettato per rafforzare le capacità di gestione e di leadership, così come per sviluppare nuove competenze e abilità che saranno essenziali nel tuo sviluppo professionale. Al termine del programma, sarai in grado di prendere decisioni globali con una prospettiva innovativa e una visione internazionale.



“

*Scegliere i canali di vendita giusti
favorirà la crescita dell'azienda"*

TECH rende propri gli obiettivi dei suoi studenti.
Lavoriamo insieme per raggiungerli.

L'Esperto Universitario in Sviluppo di Campagne di Vendita ti consentirà di:

01

Sviluppare, guidare ed eseguire strategie di vendita più efficaci e focalizzate sul cliente, che offrano proposte di valore personalizzate

02

Sviluppare strategie per gestire organizzazioni e team di vendita in tempi di cambiamento

03

Stabilire i programmi più appropriati per selezionare, preparare, incentivare, monitorare e sviluppare la forza commerciale





04

Formulare e implementare politiche commerciali come strategie di crescita che adattino l'azienda ai cambiamenti del contesto nazionale e internazionale

05

Sviluppare le competenze necessarie per dirigere strategicamente l'attività commerciale dell'organizzazione

06

Scegliere i canali e i mezzi di vendita più adeguati, d'accordo con la marca e il posizionamento aziendale

05

Struttura e contenuti

L'Esperto Universitario in Sviluppo di Campagne di Vendita è un programma su misura, 100% online, che ti consentirà di decidere dove e quando studiare, in base alla tua disponibilità, ai tuoi orari e ai tuoi interessi. Un programma con una durata di 6 mesi, che vuole essere un'esperienza unica e stimolante per gettare le basi del tuo successo nella Gestione di Campagne di Vendita.



“

Pianificare una campagna di vendita di successo richiede un arduo lavoro previo per conoscere gli interessi e le esigenze del mercato"

Piano di studi

L'Esperto Universitario in Sviluppo di Campagne di Vendita di TECH Università Tecnologica è un programma intensivo che prepara lo studente ad affrontare sfide e decisioni aziendali nell'ambito della Pianificazione e dello Sviluppo di Campagne di Vendita. Durante le 375 ore di studio, lo studente analizzerà molteplici casi pratici mediante il lavoro individuale. Si tratta quindi di una vera e propria immersione in situazioni aziendali reali.

Questo Esperto Universitario studia in modo approfondito le tecniche e le complessità della gestione commerciale, oltre alla visione del Marketing e del Branding, ed è progettato per preparare manager che comprendano la creazione di Campagne di Vendita da una prospettiva strategica, internazionale e innovativa.

Un programma progettato pensando allo studente, focalizzato nel suo miglioramento professionale per permettergli di raggiungere l'eccellenza nell'Ambito Commerciale e delle Vendite. Un programma che comprende le tue esigenze e quelle della tua azienda e che vuole soddisfarle offrendoti contenuti innovativi basati sulle ultime tendenze, supportati dalla migliore metodologia didattica e da un personale docente eccezionale, capace di fornirti le competenze per risolvere situazioni critiche in modo creativo ed efficiente.

Questo Esperto Universitario ha la durata di 6 mesi e si divide in 4 moduli:

Modulo 1

Pianificazione della campagna vendite

Modulo 2

Organizzazione commerciale e del team di vendite

Modulo 3

Selezione, training e *coaching* della rete di vendite

Modulo 4

Processo dell'attività commerciale

Dove, quando e come si impartisce?

TECH offre la possibilità di svolgere questo Esperto Universitario in Sviluppo di Campagne di Vendita completamente online. Durante i 6 mesi della specializzazione, lo studente potrà accedere a tutti i contenuti di questo programma in qualsiasi momento, il che gli consente di autogestire il suo tempo di studio.

*Un'esperienza educativa unica,
chiave e decisiva per potenziare
la tua crescita professionale e
dare una svolta definitiva.*



Modulo 1. Pianificazione della campagna vendite

1.1. Analisi della lista clienti

- 1.1.1. Pianificazione clienti
- 1.1.2. Classificazione clienti

1.2. Segmentazione commerciale

- 1.2.1. Analisi dei canali di distribuzione, aree di vendita e prodotti
- 1.2.2. Preparazione di aree commerciali
- 1.2.3. Realizzazione del piano di appuntamenti

1.3. Selezione dei clienti obiettivo (CRM)

- 1.3.1. Design di un e-CRM
- 1.3.2. Coinvolgimento e limitazioni del RGPD
- 1.3.3. Orientamento al consumatore
- 1.3.4. Pianificazione 1 a 1

1.4. Gestione degli account chiave

- 1.4.1. Identificazione degli account chiave
- 1.4.2. Benefici e rischi del *Key Account Manager*
- 1.4.3. Vendite e *key account Manager*
- 1.4.4. Fasi dell'azione strategica del KAM

1.5. Previsione delle vendite

- 1.5.1. Previsione aziendale e delle vendite
- 1.5.2. Metodi di previsione delle vendite
- 1.5.3. Applicazioni pratiche della previsione delle vendite

1.6. Fissaggio di obiettivi vendita

- 1.6.1. Coerenza di obiettivi aziendali, commerciali e di vendita
- 1.6.2. Programmazione di obiettivi e budget dettagliati
- 1.6.3. Distribuzione degli obiettivi per unità di attività commerciale
- 1.6.4. Obiettivi di vendita e partecipazione

1.7. Quota vendite e la sua definizione

- 1.7.1. Quote di attività
- 1.7.2. Quote di volume e rendimento
- 1.7.3. Quote di partecipazione
- 1.7.4. Quote economiche e finanziarie
- 1.7.5. La stagionalità e le quote

1.8. Piano di contingenza

- 1.8.1. Sistemi informativi e controllo vendite
- 1.8.2. Quadri di controllo
- 1.8.3. Misure correttive e piani di contingenza

Modulo 2. Organizzazione commerciale e del team di vendite

2.1. Organizzazione commerciale

- 2.1.1. Introduzione all'organizzazione commerciale
- 2.1.2. Strutture commerciali più tipiche
- 2.1.3. Organizzazioni di delegazioni
- 2.1.4. Sviluppo di modelli organizzativi commerciali

2.2. Organizzazione della rete di vendite

- 2.2.1. Organigramma del dipartimento
- 2.2.2. Progettazione della rete di vendite
- 2.2.3. Contesto multicanale

2.3. Analisi di mercato interno

- 2.3.1. Definizione di Catena di Servizio
- 2.3.2. Analisi di Qualità di Servizio
- 2.3.3. *Benchmarking* del prodotto
- 2.3.4. Fattori chiave del successo dell'attività

2.4. Strategie di vendita

- 2.4.1. Metodi di vendita
- 2.4.2. Strategie di acquisizione
- 2.4.3. Strategie di servizi

2.5. *Go-to-market strategy*

- 2.5.1. *Channel management*
- 2.5.2. Vantaggi competitivi
- 2.5.3. Forza vendita

2.6. Controllo dell'attività commerciale

- 2.6.1. Principali rapporti e metodi di controllo
- 2.6.2. Strumenti di supervisione
- 2.6.3. Metodologia del *balanced scorecard*

2.7. Organizzazione del servizio di assistenza post-vendita

- 2.7.1. Azioni post-vendita
- 2.7.2. Relazioni con il cliente
- 2.7.3. Autoanalisi e miglioramento

2.8. Revisione commerciale

- 2.8.1. Possibili linee di intervento
- 2.8.2. *Audit commerciale express*
- 2.8.3. Valutazione strategica del team
- 2.8.4. Valutazione della politica di marketing

Modulo 3. Selezione, training e coaching della rete di vendite**3.1. Gestione del Capitale Umano**

- 3.1.1. Capitale intellettuale. L'attivo intangibile della conoscenza
- 3.1.2. *Talent acquisition*
- 3.1.3. La prevenzione della perdita delle risorse umane

3.2. Selezione del team di vendite

- 3.2.1. Azioni di reclutamento
- 3.2.2. Profili di venditori
- 3.2.3. Intervista
- 3.2.4. Piano di accoglienza

3.3. Training di venditori di alto livello

- 3.3.1. Piano di training
- 3.3.2. Caratteristiche e attività del venditore
- 3.3.3. Training e gestione di team di alto rendimento

3.4. Gestione del training

- 3.4.1. Le teorie di apprendimento
- 3.4.2. Rilevamento e ritenzione del talento
- 3.4.3. Gamification e gestione del talento
- 3.4.4. Il training e l'obsolescenza professionale

3.5. Coaching personale e intelligenza emozionale

- 3.5.1. Intelligenza emozionale applicata alle tecniche di vendita
- 3.5.2. Autoaffermazione, empatia e ascolto attivo
- 3.5.3. Autostima e linguaggio emozionale
- 3.5.4. Intelligenze multipli

3.6. Motivazione

- 3.6.1. La natura della motivazione
- 3.6.2. Teoria delle aspettative
- 3.6.3. Teoria dei bisogni
- 3.6.4. Motivazione e compensazione economica

3.7. Remunerazione delle reti vendita

- 3.7.1. Sistemi di remunerazione
- 3.7.2. Sistemi di incentivi e compensazione
- 3.7.3. Distribuzione dei concetti di salario

3.8. Compensazione e benefici non economici

- 3.8.1. I programmi di qualità di vita nel lavoro
- 3.8.2. Ampliamento e arricchimento del posto di lavoro
- 3.8.3. Flessibilità di orari e lavoro condiviso

Modulo 4. Processo dell'attività commerciale**4.1. Sviluppo del processo di vendita**

- 4.1.1. Metodologia nel processo di vendita
- 4.1.2. Ricerca di attenzione e argomentazione
- 4.1.3. Obiettivi e dimostrazione

4.2. Preparazione dell'appuntamento commerciale

- 4.2.1. Studio della scheda cliente
- 4.2.2. Introduzione di obiettivi di vendita al cliente
- 4.2.3. Preparazione al colloquio

4.3. Realizzazione dell'appuntamento commerciale

- 4.3.1. Presentazione al cliente
- 4.3.2. Determinazione dei bisogni
- 4.3.3. Argomentazione

4.4. Psicologia e tecniche di vendita

- 4.4.1. Nozioni di psicologia applicata alla vendita
- 4.4.2. Tecniche per migliorare la comunicazione verbale e non verbale
- 4.4.3. Fattori di influenza nella condotta del consumatore

4.5. Negoziazione e chiusura della vendita

- 4.5.1. Fasi di negoziazione
- 4.5.2. Tattiche di negoziazione
- 4.5.3. Chiusura e impegno del cliente
- 4.5.4. Analisi dell'appuntamento commerciale

4.6. Il processo di fidelizzazione

- 4.6.1. Conoscenza esaustiva del cliente
- 4.6.2. Il processo commerciale da seguire con il cliente
- 4.6.3. Il valore del cliente per l'impresa

06

Metodologia

Questo programma ti offre un modo differente di imparare. La nostra metodologia si sviluppa in una modalità di apprendimento ciclico: *il Relearning*.

Questo sistema di insegnamento viene applicato nelle più prestigiose facoltà di medicina del mondo ed è considerato uno dei più efficaci da importanti pubblicazioni come il *New England Journal of Medicine*.





“

Scopri il Relearning, un sistema che abbandona l'apprendimento lineare convenzionale, per guidarti attraverso dei sistemi di insegnamento ciclici: una modalità di apprendimento che ha dimostrato la sua enorme efficacia, soprattutto nelle materie che richiedono la memorizzazione”

La Business School di TECH utilizza il Caso di Studio per contestualizzare tutti i contenuti

Il nostro programma offre un metodo rivoluzionario per sviluppare le abilità e le conoscenze. Il nostro obiettivo è quello di rafforzare le competenze in un contesto mutevole, competitivo e altamente esigente.

“

Con TECH potrai sperimentare un modo di imparare che sta scuotendo le fondamenta delle università tradizionali in tutto il mondo”



Il nostro programma ti prepara ad affrontare sfide in ambienti incerti e a raggiungere il successo nel tuo business.



Il nostro programma ti prepara ad affrontare nuove sfide in ambienti incerti e a raggiungere il successo nella tua carriera.

Un metodo di apprendimento innovativo e differente

Questo programma di TECH consiste in un insegnamento intensivo, creato ex novo, che propone le sfide e le decisioni più impegnative in questo campo, sia a livello nazionale che internazionale. Grazie a questa metodologia, la crescita personale e professionale viene potenziata, effettuando un passo decisivo verso il successo. Il metodo casistico, la tecnica che sta alla base di questi contenuti, garantisce il rispetto della realtà economica, sociale e aziendale più attuali.

“

Imparerai, attraverso attività collaborative e casi reali, la risoluzione di situazioni complesse in ambienti aziendali reali”

Il metodo casistico è stato il sistema di apprendimento più usato nelle migliori business school del mondo da quando esistono. Sviluppato nel 1912 affinché gli studenti di Diritto non imparassero la legge solo sulla base del contenuto teorico, il metodo casistico consisteva nel presentare loro situazioni reali e complesse per prendere decisioni informate e giudizi di valore su come risolverle. Nel 1924 fu stabilito come metodo di insegnamento standard ad Harvard.

Cosa dovrebbe fare un professionista per affrontare una determinata situazione? Questa è la domanda con cui ci confrontiamo nel metodo casistico, un metodo di apprendimento orientato all'azione. Durante il programma, gli studenti si confronteranno con diversi casi di vita reale. Dovranno integrare tutte le loro conoscenze, effettuare ricerche, argomentare e difendere le proprie idee e decisioni.

Metodologia Relearning

TECH coniuga efficacemente la metodologia del Caso di Studio con un sistema di apprendimento 100% online basato sulla ripetizione, che combina diversi elementi didattici in ogni lezione.

Potenziamo il Caso di Studio con il miglior metodo di insegnamento 100% online: il Relearning.

Il nostro sistema online ti permetterà di organizzare il tuo tempo e il tuo ritmo di apprendimento, adattandolo ai tuoi impegni. Sarai in grado di accedere ai contenuti da qualsiasi dispositivo fisso o mobile con una connessione internet.

In TECH imparerai con una metodologia all'avanguardia progettata per formare i manager del futuro. Questo metodo, all'avanguardia della pedagogia mondiale, si chiama Relearning.

La nostra scuola di business è l'unica autorizzata a utilizzare questo metodo di successo. Nel 2019, siamo riusciti a migliorare il livello di soddisfazione generale dei nostri studenti (qualità dell'insegnamento, qualità dei materiali, struttura del corso, obiettivi...) rispetto agli indicatori della migliore università online.





Nel nostro programma, l'apprendimento non è un processo lineare, ma avviene in una spirale (impariamo, disimpariamo, dimentichiamo e re-impariamo). Di conseguenza, combiniamo ciascuno di questi elementi in modo concentrico. Con questa metodologia abbiamo formato oltre 650.000 laureati con un successo senza precedenti, in ambiti molto diversi come la biochimica, la genetica, la chirurgia, il diritto internazionale, le competenze manageriali, le scienze sportive, la filosofia, il diritto, l'ingegneria, il giornalismo, la storia, i mercati e gli strumenti finanziari. Tutto questo in un ambiente molto esigente, con un corpo di studenti universitari con un alto profilo socio-economico e un'età media di 43,5 anni.

Il Relearning ti permetterà di apprendere con meno sforzo e più performance, impegnandoti maggiormente nella tua specializzazione, sviluppando uno spirito critico, difendendo gli argomenti e contrastando le opinioni: un'equazione che punta direttamente al successo.

Dalle ultime evidenze scientifiche nel campo delle neuroscienze, non solo sappiamo come organizzare le informazioni, le idee, le immagini e i ricordi, ma sappiamo che il luogo e il contesto in cui abbiamo imparato qualcosa è fondamentale per la nostra capacità di ricordarlo e immagazzinarlo nell'ippocampo, per conservarlo nella nostra memoria a lungo termine.

In questo modo, e in quello che si chiama Neurocognitive Context-dependent E-learning, i diversi elementi del nostro programma sono collegati al contesto in cui il partecipante sviluppa la sua pratica professionale.

Questo programma offre i migliori materiali didattici, preparati appositamente per i professionisti:



Materiali di studio

Tutti i contenuti didattici sono creati appositamente per il corso dagli specialisti che lo impartiranno, per fare in modo che lo sviluppo didattico sia davvero specifico e concreto.

Questi contenuti sono poi applicati al formato audiovisivo che supporterà la modalità di lavoro online di TECH. Tutto questo, con le ultime tecniche che offrono componenti di alta qualità in ognuno dei materiali che vengono messi a disposizione dello studente.



Master class

Esistono evidenze scientifiche sull'utilità dell'osservazione di esperti terzi.

Imparare da un esperto rafforza la conoscenza e la memoria, costruisce la fiducia nelle nostre future decisioni difficili.



Stage di competenze manageriali

Svolgerai attività per sviluppare competenze manageriali specifiche in ogni area tematica. Pratiche e dinamiche per acquisire e sviluppare le competenze e le abilità che un senior manager deve sviluppare nel quadro della globalizzazione in cui viviamo.



Letture complementari

Articoli recenti, documenti di consenso e linee guida internazionali, tra gli altri. Nella biblioteca virtuale di TECH potrai accedere a tutto il materiale necessario per completare la tua specializzazione.





Casi di Studio

Completerai una selezione dei migliori casi di studio scelti appositamente per questo corso. Casi presentati, analizzati e tutorati dai migliori specialisti in senior management del panorama internazionale.



Riepiloghi interattivi

Il team di TECH presenta i contenuti in modo accattivante e dinamico in pillole multimediali che includono audio, video, immagini, diagrammi e mappe concettuali per consolidare la conoscenza.

Questo esclusivo sistema di specializzazione per la presentazione di contenuti multimediali è stato premiato da Microsoft come "Caso di successo in Europa".



Testing & Retesting

Valutiamo e rivalutiamo periodicamente le tue conoscenze durante tutto il programma con attività ed esercizi di valutazione e autovalutazione, affinché tu possa verificare come raggiungi progressivamente i tuoi obiettivi.



07

Profilo dei nostri studenti

L'Esperto Universitario in Sviluppo di Campagne di Vendita è un programma rivolto a professionisti che hanno a che fare con le vendite e che vogliono aggiornare le proprie conoscenze, scoprire nuove forme di dirigere l'attività commerciale dell'azienda e progredire nella propria carriera.





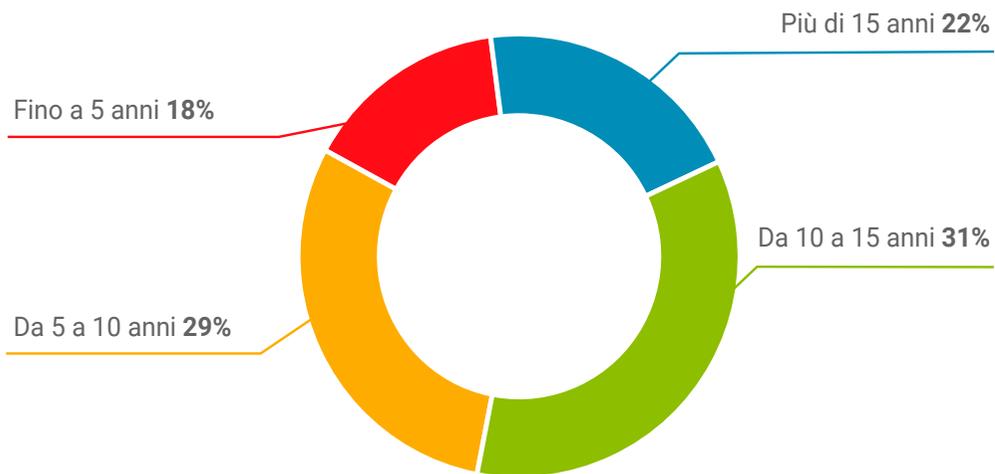
“

Se hai esperienza nel settore commerciale e vuoi trovare nuovi canali di vendita per la tua azienda, non perdere l'opportunità di studiare questo programma"

Età media

Da **35** a **45** anni

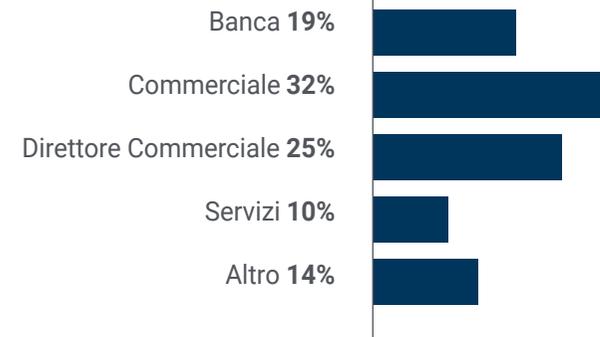
Anni di esperienza



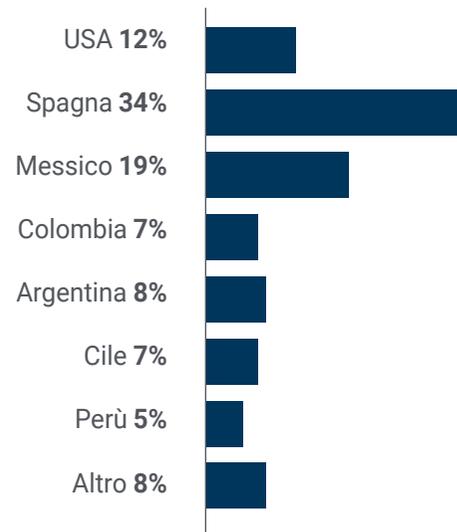
Formazione



Profilo accademico



Distribuzione geografica



Sara María Urquiza

Responsabile di Vendite

"Uno dei compiti principali che svolgo nel reparto vendite della mia azienda è la ricerca e lo sviluppo di nuove campagne e canali di marketing. È per questo che ho sempre avuto l'interesse di specializzarmi in questo campo. Senza dubbio, questa qualifica è l'opportunità che stavo cercando di acquisire conoscenze fondamentali per la mia professione e la sicurezza per applicarle nel mio lavoro quotidiano"

08 Direzione del corso

TECH s'engage en permanence en faveur de l'excellence académique. C'est pourquoi chacun de ses programmes dispose d'équipes d'enseignants de très haut niveau. Ces experts ont une grande expérience dans leur domaine professionnel et ont obtenu des résultats significatifs grâce à leurs recherches empiriques et à leur travail sur le terrain. En outre, ces spécialistes jouent un rôle de premier plan dans le diplôme universitaire, puisqu'ils sont chargés de sélectionner les contenus les plus actuels et les plus novateurs à inclure dans le programme d'études. En même temps, ils participent au développement de nombreuses ressources multimédias d'une grande rigueur pédagogique.



“

Un eccellente personale docente, composto da professionisti di diverse aree di competenza, saranno i tuoi insegnanti durante la tua specializzazione: un'occasione unica da non perdere"

Direttore Ospite Internazionale

Il Dott. Aric Rindfleisch è una figura di spicco a livello internazionale nel campo del Marketing e dell'innovazione. Si dedica anche alla ricerca in settori chiave come la stampa 3D, lo sviluppo di nuovi prodotti e i valori dei consumatori.

Ha ricoperto ruoli di alto livello, come quello di Presidente del Marketing e CEO dell'Illinois MakerLab, il primo laboratorio di stampa 3D della Business School al mondo. Qui si è concentrato sul fornire a docenti e studenti le conoscenze e le risorse necessarie per essere all'avanguardia nell'emergente Movimento Maker, insegnando agli utenti come progettare, produrre e commercializzare oggetti fisici.

La sua carriera professionale è stata caratterizzata da un'eccezionale dedizione e da un'ampia esperienza in diversi settori. Ad esempio, ha lavorato nell'Account Management di J. Walter Thompson Japan, un'esperienza che gli ha permesso di conoscere a fondo il mondo degli affari e le dinamiche di mercato. Ha inoltre lavorato nell'amministrazione ospedaliera del Connecticut Valley Hospital, dove ha acquisito utilissime capacità di gestione e leadership.

Ma il suo contributo va oltre la ricerca, poiché ha svolto un ruolo importante nell'editoria, facendo parte del comitato editoriale e della redazione di rinomate riviste di marketing, psicologia del consumo e gestione della catena di approvvigionamento. La sua eccellenza nell'insegnamento è stata riconosciuta con diversi premi, tra cui l'inserimento nella lista dei "Top 300 Professors" d'America stilata da The Princeton Review.

Senza dubbio, il Dott. Rindfleisch ha lasciato un segno indelebile nella comunità globale. Ha infatti pubblicato numerosi articoli su riviste accademiche di fama internazionale, affrontando temi rilevanti e di attualità nel campo del Marketing.



Dr. Rindfleisch, Aric

- ♦ Presidente del Marketing e Direttore esecutivo presso l'Illinois MakerLab, Urbana-Champaign, USA
- ♦ Assistente del responsabile della pubblicità presso J. Walter Thompson Giappone
- ♦ Assistente all'amministrazione ospedaliera presso il Connecticut Valley Hospital
- ♦ Dottorato di ricerca presso l'Università del Wisconsin-Madison
- ♦ M.B.A. presso la Cornell University
- ♦ Laurea in Scienze presso la Connecticut State University
- ♦ Editore associato a:
 - ♦ Rivista di Gestione della Catena di Fornitura
 - ♦ Rivista di Gestione dell'Innovazione di Prodotto
- ♦ Membro del Comitato Editoriale di:
 - ♦ Rivista dell'Accademia delle Scienze del Marketing
 - ♦ Rivista di Psicologia dei Consumatori
 - ♦ Rivista di Politica Pubblica e Marketing
 - ♦ Lettere di Marketing
 - ♦ Rivista dell'Accademia di Scienze del Marketing

“

*Grazie a TECH potrai
apprendere con i migliori
professionisti del mondo”*

08

Impatto sulla tua carriera

Siamo consapevoli che realizzare un programma di queste caratteristiche è un importante investimento finanziario, professionale e, naturalmente, personale.

L'obiettivo finale di questo grande sforzo deve essere quindi la crescita professionale.



“

Completa con successo questo corso e aumenta le tue competenze per lavorare alla Progettazione di Campagne di Vendita”

Sei pronto a dare una svolta? Un eccellente miglioramento professionale ti aspetta.

L'Esperto Universitario in Sviluppo di Campagne di Vendita di TECH Università Tecnologica è un programma intensivo che prepara lo studente ad affrontare sfide e decisioni aziendali nell'ambito della Pianificazione e dello Sviluppo di Campagne di Vendita. Il suo obiettivo principale è quello di favorire la tua crescita personale e professionale, aiutandoti a raggiungere il successo.

Se vuoi migliorare te stesso, ottenere un cambiamento positivo a livello professionale e creare una rete di contatti con i migliori, questo è il posto che fa per te.

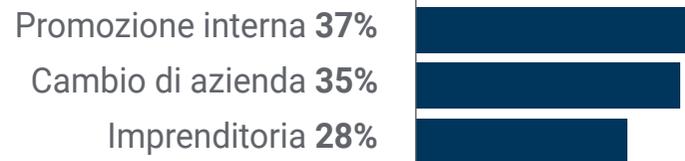
*Il 70% dei partecipanti
all'Esperto
Universitario in
Sviluppo di Campagne
di Vendita ottiene
un cambiamento di
carriera positivo in
meno di 2 anni.*

*Il 40% delle offerte
ricevute dagli studenti
proviene dal Networking.*

Momento del cambiamento



Tipo di cambiamento



Miglioramento salariale

La realizzazione di questo programma prevede per i nostri studenti un incremento salariale superiore a **25,22%**



09

Benefici per la tua azienda

L'Esperto Universitario in Sviluppo di Campagne di Vendita contribuisce ad elevare il talento dell'azienda al suo massimo potenziale attraverso la specializzazione di leader di alto livello. Partecipare a questo programma è un'opportunità unica per avere accesso ad una potente rete di contatti dove si possono trovare futuri partner professionali, clienti o fornitori.



“

TECH ti permetterà di conoscere i principali strumenti per gestire con scioltezza la creazione di Campagne di Vendita”

Sviluppare e trattenere il talento nelle aziende è il miglior investimento a lungo termine.

01

Crescita del talento e del capitale intellettuale

Conferirai all'azienda nuovi concetti, strategie e prospettive che possono apportare cambiamenti significativi nell'organizzazione.

02

Trattenere i manager ad alto potenziale ed evitare la fuga di cervelli

Questo programma rafforza il legame tra l'azienda e il manager e apre nuove vie di crescita professionale all'interno dell'azienda.

03

Creare agenti di cambiamento

Sarai in grado di prendere decisioni in tempi di incertezza e di crisi, aiutando l'organizzazione a superare gli ostacoli.

04

Incremento delle possibilità di espansione internazionale

Grazie a questo programma, l'azienda entrerà in contatto con i principali mercati dell'economia mondiale.

05

Sviluppo di progetti propri

Potrai lavorare su un progetto esistente o sviluppare nuovi progetti nell'ambito di R&S o del Business Development della tua azienda.

06

Aumento della competitività

Questo programma fornirà ai nostri studenti le competenze per affrontare nuove sfide e portare avanti l'organizzazione.

10 Titolo

Il Esperto Universitario in Sviluppo di Campagne di Vendita ti garantisce, oltre alla preparazione più rigorosa e aggiornata, l'accesso a una qualifica di Esperto Universitario rilasciata da TECH Università Tecnologica.



“

Porta a termine questo programma e ricevi la tua qualifica universitaria senza spostamenti o fastidiose formalità”

Questo **Esperto Universitario in Sviluppo di Campagne di Vendita** possiede il programma più completo e aggiornato del mercato.

Dopo aver superato la valutazione, lo studente riceverà mediante lettera certificata* con ricevuta di ritorno, la sua corrispondente qualifica di **Esperto Universitario** rilasciata da **TECH Università Tecnologica**.

Il titolo rilasciato da **TECH Università Tecnologica** esprime la qualifica ottenuta nell'Esperto Universitario, e riunisce tutti i requisiti comunemente richiesti da borse di lavoro, concorsi e commissioni di valutazione di carriere professionali.

Titolo: **Esperto Universitario in Sviluppo di Campagne di Vendita**

N. ore Ufficiali: **375 o.**



*Se lo studente dovesse richiedere che il suo diploma cartaceo sia provvisto di Apostille dell'Aia, TECH EDUCATION effettuerà le gestioni opportune per ottenerla pagando un costo aggiuntivo.



Esperto Universitario Sviluppo di Campagne di Vendita

- » Modalità: **online**
- » Durata: **6 mesi**
- » Titolo: **TECH Università Tecnologica**
- » Orario: **a scelta**
- » Esami: **online**

Esperto Universitario

Sviluppo di Campagne di Vendita