

# Esperto Universitario

## Training di Team di Vendita di Alto Rendimento



## Esperto Universitario Training di Team di Vendita di Alto Rendimento

- » Modalità: online
- » Durata: 6 mesi
- » Titolo: TECH Università Tecnologica
- » Orario: a scelta
- » Esami: online
- » Rivolto a: Laureati e professionisti con esperienza dimostrabile nell'area economica-finanziaria

Accesso al sito web: [www.techitute.com/it/business-school/specializzazione/specializzazione-training-team-vendita-alto-rendimento](http://www.techitute.com/it/business-school/specializzazione/specializzazione-training-team-vendita-alto-rendimento)

# 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

Oggi giorno è fondamentale disporre di un team specializzato nel settore delle vendite che sviluppi strategie commerciali più efficaci e sia in grado di attrarre clienti nel nostro mercato in un mondo sempre più competitivo. Grazie a questa qualifica, lo studente svilupperà le competenze necessarie a dirigere l'attività commerciale di un'organizzazione e guidare team di vendite, il che gli offrirà un maggior numero di sbocchi professionali e la possibilità di ricoprire posizioni dirigenziali migliori nel settore. Durante il corso verranno proposti alcuni degli insegnamenti più essenziali in materia di competenze manageriali, gestione dei talenti, organizzazione commerciale e coaching orientato alle vendite.



Esperto Universitario in in Training di Team di Vendite di Alto Rendimento.  
TECH Università Tecnologica



“

*Dai una spinta alla tua carriera diventando una fonte di ispirazione e mentoring per i venditori del futuro grazie a questo Esperto Universitario di TECH”*

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 nello sviluppo dei futuri coach della forza vendita. Al termine del programma, lo studente sarà in grado di trasmettere le proprie conoscenze in materia di Marketing e Vendite in modo efficace e professionale.



“

*Devi conoscere a fondo il mondo delle vendite e del coaching per diventare un grande coach di successo. TECH ti fornisce le chiavi di cui hai bisogno per raggiungere l'obiettivo”*

TECH rende propri gli obiettivi dei suoi studenti.

Lavoriamo insieme per raggiungerli.

Esperto Universitario in Training di Team di Vendita di Alto Rendimento consente ai suoi studenti 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, formare, incentivare, monitorare e sviluppare la forza commerciale







04

Sviluppare competenze personali che contribuiscano al reclutamento, alla gestione e alla motivazione dei team

05

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

06

Conoscere l'intero processo logistico e operativo della compagnia

05

# Struttura e contenuti

L'Esperto Universitario in Training di Team di Vendita di Alto Rendimento è un programma fatto su misura, che consente agli studenti di seguirlo in modalità 100% online senza limiti di orario o lezioni frontali. È lo studente che decide come distribuire i tempi di studio e il proprio carico didattico.

Un programma della durata di 6 mesi e che fornisce le conoscenze necessarie a preparare grandi coach del mondo delle vendite.



“

*Vuoi essere un leader nel mondo delle vendite e diventare il miglior coach possibile? TECH ti aiuterà a raggiungere questo obiettivo grazie alla migliore metodologia di insegnamento disponibile sul mercato”*

## Piano di studi

L'Esperto Universitario in Training di Team di Vendita di Alto Rendimento di TECH è un programma intensivo che prepara gli studenti ad affrontare la sfida di guidare i team di vendita, grazie all'insegnamento e al mentoring che gli offriranno i migliori docenti nel corso dell'intero percorso di studi.

Durante le 450 ore di specializzazione, gli studenti analizzeranno una moltitudine di casi pratici mediante il lavoro individuale e di gruppo. Si tratta quindi di una vera e propria esperienza di coinvolgimento nella realtà quotidiana della Direzione di Team di Vendita.

Questo Esperto Universitario tratta in profondità le tecniche e i dettagli della vendita e del marketing, sottolineando in particolare l'importanza dell'Organizzazione Commerciale e della Gestione del Talento nel processo di Training dei Team di Vendita massivi.

Un piano di studi grazie al quale lo studente può aspirare a migliorare notevolmente non solo i suoi risultati professionali, ma anche la propria situazione lavorativa e personale, ricoprendo posizioni di maggiore responsabilità e remunerazione economica.

Questo Esperto Universitario ha la durata di 6 mesi ed è suddiviso in quattro moduli:

### Modulo 1

Competenze Manageriali

### Modulo 2

Gestione dei Talenti. Gestione del Cambiamento

### Modulo 3

Organizzazione commerciale e del team di vendite

### Modulo 4

Selezione, training e coaching della forza di vendita



### **Dove, quando e come si impartisce?**

TECH offre la possibilità di svolgere questo Esperto Universitario in Training di Team di Vendita di Alto Rendimento 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. Competenze Direttive

### 1.1. Discorso pubblico e preparazione dei portavoce

- 1.1.1. Comunicazione interpersonale
- 1.1.2. Abilità di Comunicazione e Influenza
- 1.1.3. Barriere della comunicazione

### 1.2. Comunicazione e leadership

- 1.2.1. Leadership e stili di Leadership
- 1.2.2. Motivazione
- 1.2.3. Capacità e abilità di leader 2.0

### 1.3. Personal Branding

- 1.3.1. Strategie per sviluppare il marchio personale
- 1.3.2. Leggi del personal branding
- 1.3.3. Strumenti per la costruzione di marchi personali

### 1.4. Negoziazione e risoluzione di conflitti

- 1.4.1. Tecniche di negoziazione efficace
- 1.4.2. Conflitti interpersonali
- 1.4.3. Negoziazione Interculturale

### 1.5. Intelligenza emotiva

- 1.5.1. Introduzione

### 1.6. Intelligenza emotiva e comunicazione

- 1.6.1. Intelligenza emotiva
- 1.6.2. Comunicazione

### 1.7. Autoaffermazione, empatia e ascolto attivo

- 1.7.1. Assertività
- 1.7.2. Empatia
- 1.7.3. Ascolto attivo

### 1.8. Autostima e linguaggio emozionale

- 1.8.1. Autostima
- 1.8.2. Linguaggio emotivo

### 1.9. Gestione del tempo

- 1.9.1. Pianificazione, organizzazione e controllo
- 1.9.2. Metodologia della gestione del tempo
- 1.9.3. Piani d'azione
- 1.9.4. Strumenti per la gestione efficace del tempo

## Modulo 2. Gestione dei talenti. Gestione del cambiamento

### 2.1. Gestione del Capitale Umano

- 2.1.1. Capitale intellettuale. L'attivo intangibile della conoscenza
- 2.1.2. *Talent acquisition*
- 2.1.3. Ricerca di persone per l'organizzazione
- 2.1.4. La prevenzione della perdita delle risorse umane

### 2.2. Innovazione nella gestione dei talenti e del personale

- 2.2.1. Modelli di gestione del talento strategico
- 2.2.2. Identificazione, aggiornamento professionale e sviluppo dei talenti
- 2.2.3. Fidelizzazione e retention
- 2.2.4. Proattività e innovazione

### 2.3. Gestione strategica dell'impegno

- 2.3.1. Gestione dell'impegno nelle nuove generazioni
- 2.3.2. Remunerazione del Capitale Sociale
- 2.3.3. Salario emotivo

### 2.4. Gestione del talento e dell'impegno

- 2.4.1. Elementi chiave della gestione positiva
- 2.4.2. Mappa dei talenti nell'organizzazione
- 2.4.3. Costo e valore aggiunto

### 2.5. Gestione delle Risorse Umane basata sulle competenze

- 2.5.1. Analisi del potenziale
- 2.5.2. Politiche di retribuzione
- 2.5.3. Piani di carriera/avvicendamento

### 2.6. Cambiamenti organizzativi

- 2.6.1. Il processo di trasformazione
- 2.6.2. Anticipazione e azione
- 2.6.3. L'apprendimento organizzativo
- 2.6.4. Resistenza al cambiamento

### 2.7. Sviluppo di team ad alte prestazioni

- 2.7.1. Fattori personali e motivazione per un lavoro di successo
- 2.7.2. Integrare team ad alte prestazioni

- 2.7.3. Progetti di cambiamento e sviluppo delle persone e business
- 2.7.4. Chiavi finanziarie per le Risorse Umane: Business e persone

### 2.8. Gestione di gruppi di lavoro

- 2.8.1. La sinergia dei team
- 2.8.2. Il ciclo di vita del team
- 2.8.3. I team e la motivazione
- 2.8.4. I team e l'Innovazione

### 2.9. Dinamiche dei team

- 2.9.1. I ruoli delle persone all'interno del team
- 2.9.2. La leadership nel team
- 2.9.3. Le norme del team
- 2.9.4. La coesione del team

### 2.10. Gestire il personale nell'era digitale

- 2.10.1. Impatto delle IT sul capitale intellettuale
- 2.10.2. Reputazione nelle reti sociali e personal brand
- 2.10.3. Selezione e Risorse umane 2.0

**Modulo 3. Organizzazione commerciale e del team di vendite****3.1. Organizzazione commerciale**

- 3.1.1. Introduzione all'organizzazione commerciale
- 3.1.2. Strutture commerciali più tipiche
- 3.1.3. Organizzazioni di delegazioni
- 3.1.4. Sviluppo di modelli organizzativi commerciali

**3.2. Organizzazione della rete di vendite**

- 3.2.1. Organigramma del dipartimento
- 3.2.2. Progettazione della rete di vendite
- 3.2.3. Contesto multicanale

**3.3. Analisi di mercato interno**

- 3.3.1. Definizione di catena di servizio
- 3.3.2. Analisi della qualità del servizio
- 3.3.3. *Benchmark* del prodotto
- 3.3.4. Fattori chiave del successo dell'attività

**3.4. Strategie di vendita**

- 3.4.1. Metodi di vendite
- 3.4.2. Strategie di ricerca
- 3.4.3. Strategie di servizi

**3.5. Go-to-market strategy**

- 3.5.1. *Channel management*
- 3.5.2. Vantaggi competitivi
- 3.5.3. Forza vendita

**3.6. Controllo dell'attività commerciale**

- 3.6.1. Principali rapporti e metodi di controllo
- 3.6.2. Strumenti di supervisione
- 3.6.3. Metodologia del *balanced scorecard*

**3.7. Organizzazione del servizio di assistenza post-vendita**

- 3.7.1. Azioni post-vendita.
- 3.7.2. Relazioni con il cliente
- 3.7.3. Autoanalisi e miglioramento

**3.8. Revisione commerciale**

- 3.8.1. Possibili linee di intervento
- 3.8.2. *Audit commerciale express*
- 3.8.3. Valutazione strategica del team
- 3.8.4. Valutazione della politica di marketing

**Modulo 4. Selezione, training e coaching della forza di vendita****4.1. Selezione del team di vendite**

- 4.1.1. Azioni di reclutamento
- 4.1.2. Profili di venditori
- 4.1.3. Intervista
- 4.1.4. Piano di accoglienza

**4.2. Training di venditori di alto livello**

- 4.2.1. Piano di training
- 4.2.2. Caratteristiche e attività del venditore
- 4.2.3. Training e gestione di team di alto rendimento

**4.3. Gestire l'aggiornamento professionale del personale**

- 4.3.1. Le teorie di apprendimento
- 4.3.2. Individuazione e mantenimento dei talenti
- 4.3.3. Gamification e gestione dei talenti
- 4.3.4. Il training e l'obsolescenza professionale

**4.4. Coaching personale e intelligenza emotionale**

- 4.4.1. Intelligenza emotionale applicata alle tecniche di vendita
- 4.4.2. Autoaffermazione, empatia e ascolto attivo

**4.5. Motivazione**

- 4.5.1. La natura della motivazione
- 4.5.2. Teoria delle aspettative
- 4.5.3. Teoria dei bisogni
- 4.5.4. Motivazione e compensazione economica

**4.6. Remunerazione delle reti vendita**

- 4.6.1. Sistemi di remunerazione
- 4.6.2. Sistemi di incentivi e compensazione
- 4.6.3. Distribuzione dei concetti di salario

**4.7. Compensazione e benefici non economici**

- 4.7.1. I programmi di qualità di vita nel lavoro
- 4.7.2. Ampliamento e arricchimento del posto di lavoro
- 4.7.3. Flessibilità di orari e lavoro condiviso

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.



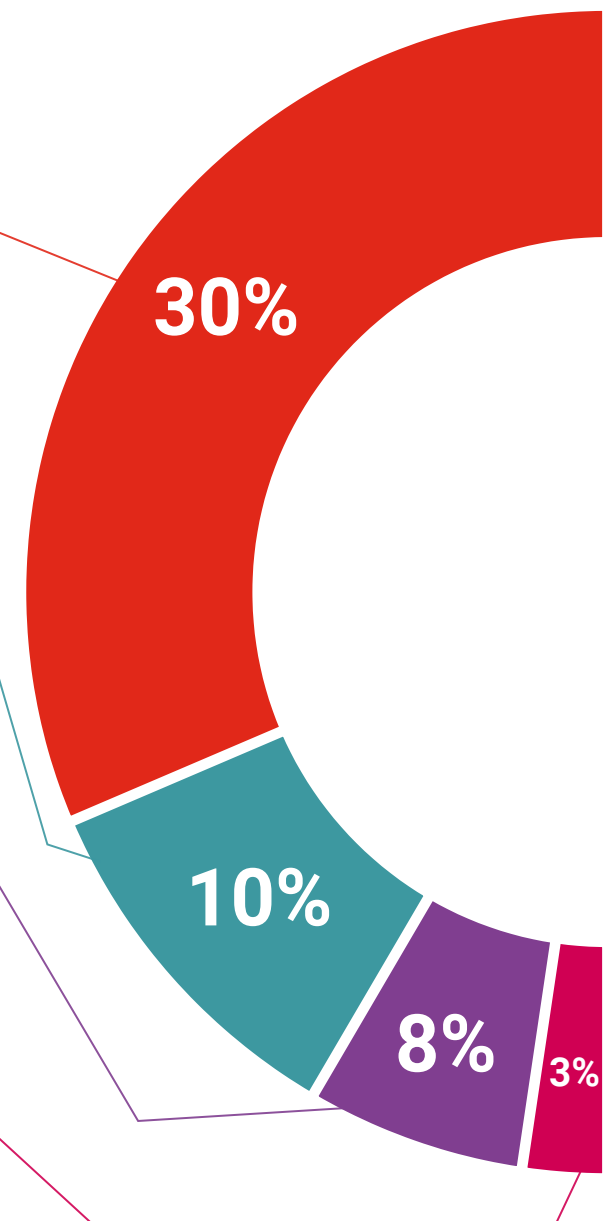
#### Stage di competenze manageriali

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 Training di Team di Vendita di Alto Rendimento 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 professionale.







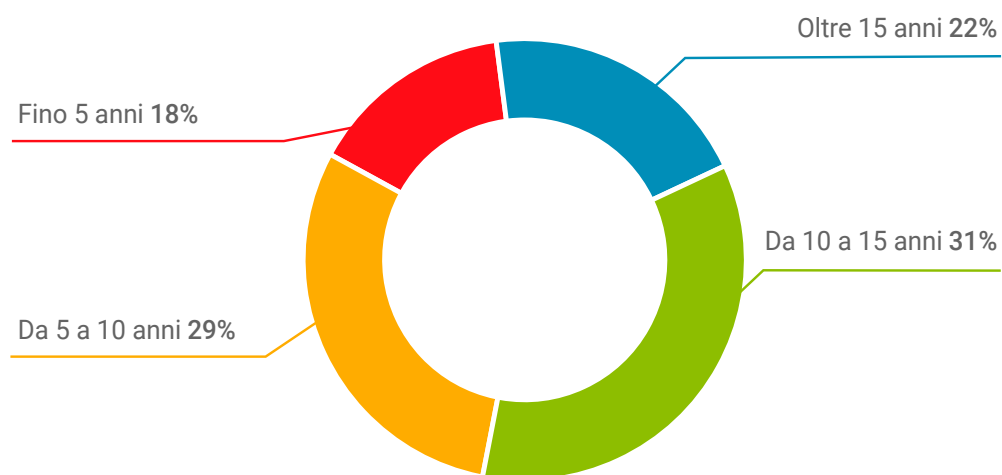
“

*Se ancora ti preoccupa il fatto di guidare,  
dirigere e creare i team di vendita appropriati,  
sei nel posto giusto per imparare a farlo”*

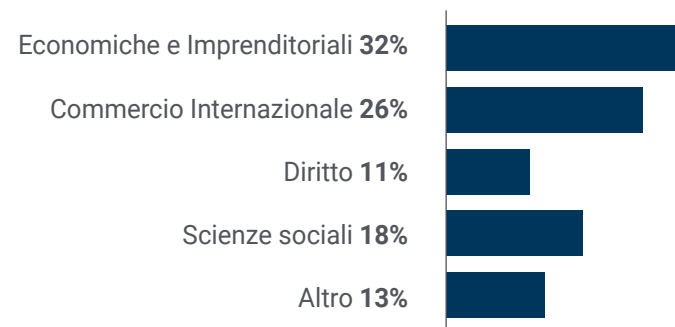
### Età media

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

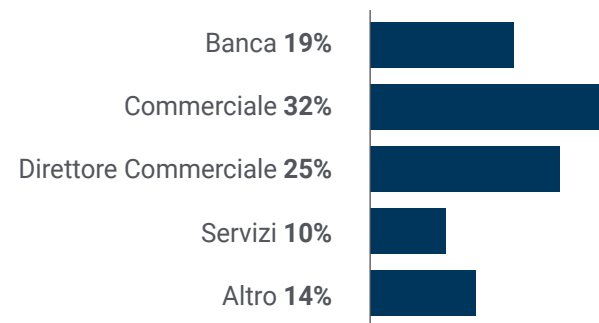
### Anni di esperienza



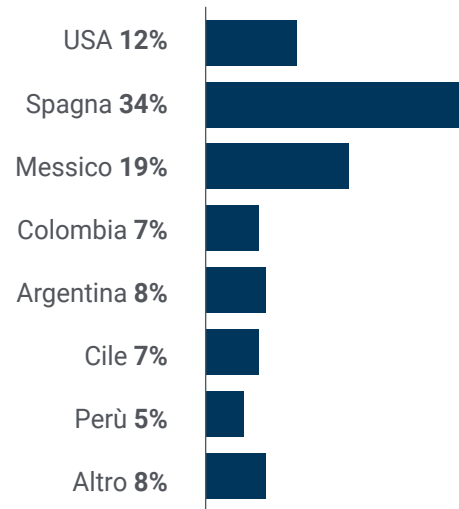
### Formazione



### Profilo accademico



## Distribuzione geografica



## Sonia Ortiz

Responsabile Commerciale

*“Entrare a far parte di questa comunità educativa, grazie alla realizzazione di questo Esperto Universitario in Training di Team di Vendita di Alto Rendimento, mi ha aiutato a crescere personalmente e professionalmente. Il programma è il più completo che ho potuto trovare e, grazie a questa specializzazione, posso progredire ogni giorno nella mia professione”*

# 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 dovrebbe essere quindi la crescita professionale.





“

*La tua carriera farà un salto che ti consentirà di diventare uno dei leader più promettenti del settore delle vendite e del mentoring grazie a questo Esperto Universitario di TECH”*

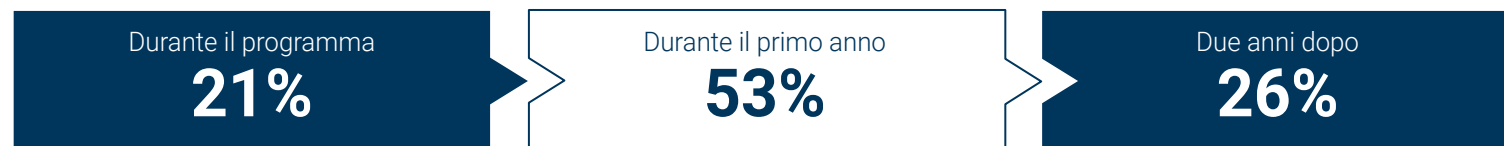
### Sei pronto a dare una svolta? Un eccellente miglioramento professionale ti aspetta

L'Esperto Universitario in Training di Team di Vendita di Alto Rendimento di TECH prepara professionalmente i suoi studenti ad essere i migliori coach di Team di Vendita. Il suo obiettivo è quindi che gli studenti ottengano migliori condizioni salariali e professionali grazie ai risultati che otterranno nel loro settore lavorativo.

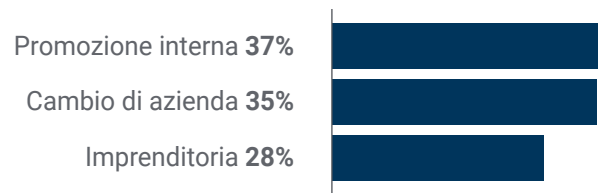
*Questo programma di TECH include le principali innovazioni del settore in modo che tu possa acquisire la specializzazione di cui hai bisogno in un breve periodo di tempo.*

*Studia in TECH e raggiungi l'eccellenza accademica e professionale che cerchi.*

#### Momento del cambiamento



#### Tipo di cambiamento



## Miglioramento salariale

---

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



09

# Benefici per la tua azienda

L'Esperto Universitario in Training di Team di Vendita di Alto Rendimento contribuisce ad elevare il talento dell'azienda al suo massimo potenziale attraverso la preparazione di leader di alto livello.

Partecipare a questo Esperto Universitario è un'opportunità unica per avere accesso a una potente rete di contatti in cui trovare futuri soci professionali, clienti o fornitori.



“

*Un personale docente composto da esperti nel Sales Coaching sarà incaricato di fornirti le chiavi per essere un grande guida dei tuoi dipendenti”*

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

01

### Crescita del talento e del capitale intellettuale

Il manager porterà all'azienda nuovi concetti, strategie e prospettive che possono portare 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

Il manager sarà 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**

Il professionista potrà lavorare a un progetto esistente o sviluppare nuovi progetti.

---

06

### **Aumento della competitività**

Questo Programma fornirà ai professionisti della gestione le competenze per affrontare nuove sfide e far crescere l'organizzazione.

# 10 Titolo

L'Esperto Universitario in Training di Team di Vendita di Alto Rendimento 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 Training di Team di Vendita di Alto Rendimento** 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 Training di Team di Vendita di Alto Rendimento**

N. Ore Ufficiali: **450 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** Training di Team di Vendita di Alto Rendimento

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

# Esperto Universitario

## Training di Team di Vendita di Alto Rendimento



**tech** università  
tecnologica