

Tirocinio
Direzione Commerciale e Marketing
(CRO, Chief Revenue Officer)



tech



tech

Tirocinio

Direzione Commerciale e Marketing
(CRO, Chief Revenue Officer)

Indice

01

Introduzione

pág. 4

02

Perché svolgere questo
Tirocinio?

pág. 6

03

Obbiettivi

pág. 8

04

Pianificazione
dell'insegnamento

pág. 10

05

Dove posso svolgere
il Tirocinio?

pág. 12

06

Condizioni generali

pág. 14

07

Titolo

pág. 16

01 Introduzione

I mercati si muovono in ambienti mutevoli e altamente competitivi. La globalizzazione di questi mercati, così come le maggiori richieste da parte dei consumatori, hanno portato le aziende ad affrontare ogni giorno nuove sfide. In questo contesto, la figura del direttore commerciale acquisisce un ruolo rilevante. Il loro lavoro si concentra sulla ricerca di mercati e clienti target, oltre che sulla progettazione dell'offerta e dei canali di distribuzione. Ma se a questo si aggiunge lo sviluppo di strategie di marketing, il suo potere diventa ancora maggiore. Per questo motivo, questo programma di TECH 100% pratico fornirà un valore aggiunto agli studenti, consentendo loro di acquisire le più recenti conoscenze sulla gestione commerciale e del Marketing di alto livello. Il tutto, grazie a un soggiorno pratico in un'azienda prestigiosa che insegnerà agli studenti gli ultimi sviluppi di un settore in continua evoluzione.



TECH presenta un programma 100% pratico con il quale potrai tenerti aggiornato sugli ultimi sviluppi nel mondo della gestione aziendale e del Marketing. Questo ti permetterà di diventare un professionista di alto livello”





Direzione Commerciale e Marketing | 05 **tech** (CRO, Chief Revenue Officer)

L'alta dirigenza è in continua evoluzione e cambiamento. Le fluttuazioni del mercato, insieme all'emergere di nuove tecnologie e procedure, fanno sì che i professionisti delle vendite e del marketing siano costantemente alla ricerca di nuove strategie per massimizzare le prestazioni delle loro operazioni e massimizzare i profitti aziendali. Ma perché ciò sia possibile, è fondamentale tenersi aggiornati sugli ultimi sviluppi del settore, per i quali non bastano le conoscenze teoriche, ma è necessario entrare nel vivo dei processi e imparare a realizzarli in modo pratico.

In questo senso, TECH lancia questo Tirocinio in Direzione Commerciale e Marketing (CRO, Chief Revenue Officer), che si posiziona come il complemento perfetto per coloro che, avendo già conoscenze pregresse in questo campo, desiderano sviluppare le proprie competenze pratiche, aggiornarsi e/o conoscere il mercato dall'interno. A tal fine, viene proposto un periodo di stage intensivo in un'azienda leader del settore. In questo modo, lo studente potrà conoscere, in prima persona, come si coordina questo tipo di reparto e, soprattutto, imparare a creare strategie commerciali e di marketing che possano avere successo nelle aziende in cui si sviluppa professionalmente.

In questo modo, la specializzazione pratica proposta da TECH aprirà al professionista le porte di un mercato del lavoro altamente competitivo e promettente. Molte aziende cercano profili come il vostro per accedere a posizioni di grande responsabilità, essendo responsabili non solo della gestione dei reparti di vendita e Marketing, ma anche del controllo che le campagne e le strategie siano conformi a tutta la pianificazione per raggiungere gli obiettivi proposti. Un programma di prim'ordine che potrà seguire per 3 settimane e in cui sarete seguiti da grandi professionisti del settore da cui potrà apprendere i dettagli del settore

02

Perché svolgere questo Tirocinio?

La Gestione delle Vendite e il Marketing sono essenziali per la corretta gestione delle aziende. A tal fine, gli specialisti di questo settore devono gestire strumenti complessi e strategie di lavoro che consentano loro di dinamizzare il rapporto con i clienti, nonché la gestione interna dell'azienda. Questo tirocinio permette agli studenti TECH di padroneggiare le tendenze di lavoro più innovative in questo settore. Inoltre, queste conoscenze pratiche verranno loro fornite da esperti con una forte specializzazione.



Con questo Tirocinio, acquisirai conoscenze pratiche specializzate sotto la guida dei migliori esperti nel campo della gestione commerciale e del marketing nel settore aziendale”

1. Aggiornamento con le ultime tecnologie disponibili

Attraverso questo programma, gli studenti acquisiranno una padronanza aggiornata delle applicazioni tecnologiche più complesse per lo sviluppo della Gestione Commerciale e del Marketing. Completando questo tirocinio, saranno in grado di gestire al meglio i principi e gli elementi più aggiornati di questi settori. Inoltre, saranno in grado di partecipare al corretto processo decisionale relativo all'utilizzo di queste risorse.

2. Approfondire le proprie conoscenze grazie all'esperienza dei migliori specialisti

Durante questa opportunità di apprendimento pratico, gli studenti di TECH svilupperanno competenze professionali a fianco di esperti di primo piano. Il percorso di questi specialisti consente loro di offrire agli studenti una visione olistica dei diversi scenari in cui la gestione commerciale e il marketing svolgeranno un ruolo importante nella gestione di aziende e progetti.

3. Entrare in ambienti aziendali di prim'ordine

Per il Tirocinio, TECH sceglie meticolosamente i centri in cui inviare gli studenti per 3 settimane di apprendimento intensivo. In queste aziende, gli studenti potranno vedere come si svolge il lavoro quotidiano delle aree commerciali e di marketing, da una prospettiva esigente, rigorosa ed esaustiva.



4. Mettere in pratica ciò che si è appreso fin dal primo momento

TECH vuole fornire in modo rapido e flessibile le competenze professionali più richieste dal mondo del lavoro. A tal fine, ha configurato un modello di apprendimento pratico al 100%, senza lunghe ore di teoria. In questo modo, tutte le competenze dello studente saranno acquisite direttamente e gli consentiranno di accedere in modo rapido e flessibile alle posizioni più ambite nel competitivo settore aziendale.

5. Espandere le frontiere della conoscenza

TECH offre la possibilità di svolgere il tirocinio in centri di portata internazionale. In questo modo, lo studente espande le proprie frontiere e si aggiorna con i migliori professionisti dei diversi continenti. Un'opportunità unica che solo TECH, la più grande università digitale del mondo, poteva offrire.



*Avrai un'immersione completa
in un centro di tua scelta"*

03 Obiettivi

Grazie al completamento di questo tirocinio di TECH, gli studenti saranno in grado di sviluppare le competenze di leadership essenziali per assumere la direzione dei dipartimenti di vendita e marketing di grandi aziende multinazionali. Impareranno così, in modo pratico, tutti gli aspetti che devono essere presi in considerazione nella gestione dei team di lavoro, ottenendo il massimo rendimento e i maggiori benefici possibili per le loro aziende.



Obiettivi generali

- Acquisire esperienza lavorativa e/o rafforzare le proprie competenze per l'inserimento lavorativo
- Stabilire connessioni professionali
- Conoscere la cultura aziendale di un'organizzazione



Un'occasione unica per apprendere, da prestigiosi dirigenti, gli ultimi sviluppi nel mondo della gestione delle vendite e del Marketing"





Obbiettivi specifici

- ♦ Integrare la visione e gli obiettivi generali dell'azienda con le politiche e le strategie di Marketing, adattando l'azienda alle esigenze del mercato e del cliente
- ♦ Implementare i metodi di ricerca di mercato più appropriati, nonché analizzare le diverse fonti di dati, al fine di applicare le politiche e le strategie commerciali in azienda
- ♦ Identificare le opportunità, le minacce e i cambiamenti nell'ambiente competitivo e agire con agilità di fronte a tali cambiamenti nel mercato, nei canali e nella concorrenza
- ♦ Definire, eseguire e guidare una strategia di marketing di successo, padroneggiando gli strumenti del processo di Marketing e utilizzandoli a vantaggio dell'azienda
- ♦ Creare strategie incentrate sul cliente che offrano proposte di valore personalizzate.
- ♦ Sviluppare competenze gestionali che consentano di creare e guidare team di vendita in grado di generare valore aggiunto per l'organizzazione
- ♦ Acquisire capacità di leadership che consentano di guidare team di vendita e di Marketing
- ♦ Acquisire una conoscenza approfondita della logistica e della gestione finanziaria dell'azienda
- ♦ Condurre ricerche di mercato per comprendere i cambiamenti del mercato e i comportamenti di acquisto che possono definire la strategia di marketing
- ♦ Essere in grado di gestire le attività di vendita dell'azienda
- ♦ Pianificare e realizzare campagne di vendita
- ♦ Costruire team di vendita di alto livello attraverso tecniche di coaching e intelligenza emotiva
- ♦ Gestire l'intero processo di vendita
- ♦ Realizzare strategie di Marketing finalizzate alla commercializzazione dei prodotti e alla fidelizzazione dei clienti
- ♦ Realizzare una visione internazionale della gestione delle vendite e del Marketing
- ♦ Utilizzare i media digitali per far conoscere l'azienda e i suoi prodotti, nonché per realizzare i processi di vendita



Sviluppa le competenze manageriali che ti permetteranno di ottenere una migliore performance dei team di lavoro nelle aree commerciali e di Marketing”

04

Planificazione dell'insegnamento

L'opzione di tirocinio di questo programma consiste in uno stage presso un'azienda leader del settore, della durata di 3 settimane dal lunedì al venerdì, con 8 ore consecutive di formazione pratica con un professionista del settore. Questo tirocinio consentirà agli studenti di acquisire una conoscenza approfondita delle complessità del lavoro di gestione nell'ambiente commerciale e di Marketing.

In questa proposta, di natura completamente pratica, le attività sono finalizzate allo sviluppo e al perfezionamento delle competenze necessarie per svolgere un lavoro manageriale in ambito commerciale e di marketing, acquisendo le qualifiche necessarie per gestire tutti i compiti legati a questi reparti.

Si tratta, senza dubbio, di un'opportunità per imparare lavorando nei dipartimenti di vendita e Marketing, che sono fondamentali per ogni azienda. In questo modo, sarà un'opzione di grande valore per lo studente entrare a far parte del lavoro quotidiano di un'azienda leader del settore, aggiornandosi sui principali progressi in questo campo.

In questo modo, il tirocinio in un'azienda di riferimento nel settore del commercio e del marketing permetterà allo studente di completare una serie di attività pratiche in diverse aree e reparti dell'azienda, ottenendo una visione generale del settore che gli consentirà di inserirsi rapidamente nel mercato del lavoro, diventando uno dei professionisti più competitivi del momento.

L'insegnamento pratico sarà realizzato con la partecipazione attiva dello studente che svolge le attività e le procedure di ogni area di competenza (imparare ad imparare ed imparare a fare), con l'accompagnamento e la guida dei docenti e degli altri colleghi formatori che facilitano il lavoro di gruppo e l'integrazione multidisciplinare come competenze trasversali per la pratica commerciale e di Marketing (imparare ad essere ed imparare a relazionarsi).



Specializzati in un'azienda che può offrirti tutte queste possibilità, con un programma accademico innovativo e un team in grado di farti crescere al massimo"

Le procedure descritte di seguito costituiranno la base della parte pratica della formazione e la loro attuazione sarà soggetta alla disponibilità e al carico di lavoro del centro stesso; le attività proposte sono le seguenti:

Modulo	Actividad Práctica
Strategie di Gestione Commerciale e di Marketing	Individuare le lacune gestionali attraverso la creazione nel settore delle vendite e dell'account management delle vendite e della gestione dei clienti
	Implementare solidi processi di gestione delle vendite: pipeline, pianificazione e proposte per i clienti
Tendenze di marketing aggiornate per il Chief Revenue Officer	Facilitare la creazione di contatti con i clienti attuali e futuri e coordinarne l'implementazione attraverso i canali di vendita, gestendo le attività di marketing e comunicazione
	Partecipare al processo di ricerca sui clienti (quantità e qualità) per fornire una leadership strategica all'architettura e al posizionamento del marchio
	Supervisionare lo sviluppo del canale/partner, aggiungendo nuovi canali di vendita, rivenditori e partner terzi
Tendenze commerciali aggiornate per il Chief Revenue Officer	Implementare i processi di monitoraggio delle entrate e dei potenziali clienti, adeguandoli, se necessario, per creare un ambiente favorevole alla sostenibilità
	Sostenere il raggiungimento dei risultati a breve termine e della strategia a lungo termine, compresa la previsione dei ricavi
Attività di ampio respiro nell'ambito della gestione commerciale e di marketing delle imprese	Partecipare al processo di prospezione e chiusura dei rapporti con i clienti chiave
	Sostenere attraverso azioni di implementazione le strategie di crescita

05

Dove posso svolgere il Tirocinio?

Per migliorare le qualifiche degli studenti nel campo della gestione delle vendite e del marketing, TECH è in contatto con le migliori aziende del settore, con le quali ha stretto accordi di collaborazione per consentire agli studenti di svolgere stage presso di esse. In questo modo, potranno imparare da un team di professionisti attivi e con una vasta esperienza, che si impegneranno al massimo per insegnare loro i segreti della professione.



Per migliorare le tue competenze pratiche nella gestione delle vendite e del marketing, potrai partecipare a un'azienda di grande prestigio internazionale nel settore"





Direzione Commerciale e Marketing | 13 **tech**
(CRO, Chief Revenue Officer)

Lo studente può seguire questa formazione presso i seguenti centri:



Scuola Aziendale

**CBM Innovación
en Estrategias SAS**

Paese Città
Messico Città del Messico

Via: Cda. 16 de Septiembre 4, Centro,
56100 Texcoco, Edo. de Méx.

Entità specializzata nella promozione
commerciale digitale e offline

Formazione pratica correlata:

- MBA in Marketing digitale
- MBA in Gestione della Business Intelligence



Scuola Aziendale

Grupo Fórmula

Paese Città
Messico Città del Messico

Direzione: Cda. San Isidro 44, Reforma Soc,
Miguel Hidalgo, 11650 Ciudad de México, CDMX

Azienda leader nella comunicazione multimediale
e generazione di contenuti

Formazione pratica correlata:

- Design grafico
- Gestione delle persone

06

Condizioni generali

Assicurazione di responsabilità civile

La preoccupazione principale di questa istituzione è quella di garantire la sicurezza sia dei tirocinanti sia degli altri agenti che collaborano ai processi di tirocinio in azienda. All'interno delle misure rivolte a questo fine ultimo, esiste la risposta a qualsiasi incidente che possa verificarsi durante il processo di insegnamento-apprendimento.

A tal fine, questa istituzione educativa si impegna a stipulare un'assicurazione di responsabilità civile per coprire qualsiasi eventualità che possa insorgere durante la permanenza presso il centro di tirocinio.

La polizza di responsabilità civile per i tirocinanti deve garantire una copertura assicurativa completa e deve essere stipulata prima dell'inizio del periodo di tirocinio. Grazie a questa garanzia, il professionista si sentirà privo di ogni tipo di preoccupazione nel caso di eventuali situazioni imprevedute che possano sorgere durante il tirocinio e potrà godere di una copertura assicurativa fino al termine dello stesso.



Condizioni Generali del Tirocinio

Le condizioni generali dell'accordo di tirocinio per il programma sono le seguenti:

1. TUTORAGGIO: durante il Tirocinio agli studenti verranno assegnati due tutor che li seguiranno durante tutto il percorso, risolvendo eventuali dubbi e domande che potrebbero sorgere. Da un lato, lo studente disporrà di un tutor professionale appartenente al centro di inserimento lavorativo che lo guiderà e lo supporterà in ogni momento. Dall'altro lato, lo studente disporrà anche un tutor accademico che avrà il compito di coordinare e aiutare lo studente durante l'intero processo, risolvendo i dubbi e aiutando a risolvere qualsiasi problema durante l'intero percorso. In questo modo, il professionista sarà accompagnato in ogni momento e potrà risolvere tutti gli eventuali dubbi, sia di natura pratica che accademica.

2. DURATA: il programma del tirocinio avrà una durata di tre settimane consecutive di preparazione pratica, distribuite in giornate di 8 ore lavorative, per cinque giorni alla settimana. I giorni di frequenza e l'orario saranno di competenza del centro, che informerà debitamente e preventivamente il professionista, con un sufficiente anticipo per facilitarne l'organizzazione.

3. MANCATA PRESENTAZIONE: in caso di mancata presentazione il giorno di inizio del Tirocinio, lo studente perderà il diritto allo stesso senza possibilità di rimborso o di modifica di date. L'assenza per più di due giorni senza un giustificato motivo/ certificato medico comporterà la rinuncia dello studente al tirocinio e, pertanto, la relativa automatica cessazione. In caso di ulteriori problemi durante lo svolgimento del tirocinio, essi dovranno essere debitamente e urgentemente segnalati al tutor accademico.

4. CERTIFICAZIONE: lo studente che supererà il Tirocinio riceverà un certificato che attesterà il tirocinio svolto presso il centro in questione.

5. RAPPORTO DI LAVORO: il Tirocinio non costituisce alcun tipo di rapporto lavorativo.

6. STUDI PRECEDENTI: alcuni centri potranno richiedere un certificato di studi precedenti per la partecipazione al Tirocinio. In tal caso, sarà necessario esibirlo al dipartimento tirocini di TECH affinché venga confermata l'assegnazione del centro prescelto.

7. NON INCLUDE: il Tirocinio non includerà nessun elemento non menzionato all'interno delle presenti condizioni. Pertanto, non sono inclusi alloggio, trasporto verso la città in cui si svolge il tirocinio, visti o qualsiasi altro servizio non menzionato.

Tuttavia, gli studenti potranno consultare il proprio tutor accademico per qualsiasi dubbio o raccomandazione in merito. Egli fornirà tutte le informazioni necessarie per semplificare le procedure.

07 Titolo

Questo **Tirocinio in Direzione Commerciale e Marketing (CRO, Chief Revenue Officer)** possiede il programma più completo e aggiornato del panorama professionale e accademico.

Dopo aver superato le valutazioni, lo studente riceverà, mediante lettera certificata con ricevuta di ritorno, il corrispondente Certificato di Tirocinio rilasciato da TECH.

Il certificato rilasciato da TECH riporterà la valutazione ottenuta nel test.

Titolo: **Tirocinio in Direzione Commerciale e Marketing (CRO, Chief Revenue Officer)**

Durata: **3 settimane**

Modalità: **dal lunedì al venerdì, turni da 8 ore consecutive**

N° Ore Ufficiali: **120 ore di pratica professionale**





Tirocinio

Direzione Commerciale e Marketing
(CRO, Chief Revenue Officer)

Tirocinio
Direzione Commerciale e Marketing
(CRO, Chief Revenue Officer)



tech