



**Executive Master**

# **SALES MANAGEMENT**



**ISFOR**  
FORMAZIONE CONTINUA  
SCEGLI DI DIVENTARE

In collaborazione con



## CONTESTO E OBIETTIVI

L'Executive Master in Sales Management ha l'obiettivo di fornire ai partecipanti le conoscenze e le competenze manageriali e organizzative per gestire efficacemente l'area vendite e approfondire le dinamiche di integrazione con le altre aree aziendali; durante il percorso vengono definite le migliori strategie commerciali e di marketing in un'ottica di sviluppo del business con particolare attenzione anche ai nuovi strumenti digitali (Sales Manager 4.0).

## DESTINATARI

Il percorso formativo è pensato per Direttori Vendite, Responsabili Commerciali, Responsabili Marketing, Sales Manager, Area e Account Manager. Il percorso Vendite e Negoziazioni è destinato, oltre che alle figure sopra indicate, anche ai venditori.

## ORGANIZZAZIONE E TEMPISTICHE

Il Master si terrà in presenza presso la sede di ISFOR; su richiesta, in caso di necessità, sarà possibile fruire di lezioni a distanza. Singole lezioni potranno essere previste per tutti a distanza.

Il Master ha una durata di 64 ore, prevede un assessment iniziale e 9 moduli formativi. È possibile iscriversi anche alle singole macro aree.

Il Master inizia il **10 ottobre 2023** e si conclude il **31 gennaio 2024**.

Il calendario completo del Master è fornito al momento dell'iscrizione.

Le iscrizioni dovranno essere perfezionate entro il 4 ottobre 2023

## PROGRAMMA

### **APERTURA E ASSESSMENT INIZIALE**

Conoscere le singole realtà ed esigenze

Analizzare le strategie commerciali adottate

Condivisione di obiettivi e difficoltà

Condivisione dei focus da dare al percorso

**Durata:** 2 ore

**Data:** 10 ottobre 2023 dalle ore 16.00 alle 18.00

**Docenza:** Alessandro Frè, Cinzia Pollio

### **AREA MARKETING**

#### **MODULO 1: NUOVI SCENARI DI MERCATO CAMBIAMENTO, STRATEGIE, ANALISI DI MERCATO E CURVA DEL VALORE**

Come cambiano i mercati e i clienti? Quali le sfide da affrontare?

Quali i principali problemi?

Quali i principali modelli di business che si potrebbero adottare?

Come cambiano i mercati e i clienti? Quali le sfide da affrontare?

Quali elementi essenziali per una strategia commerciale?

**Durata:** 3 ore

**Data:** 18 ottobre 2023 dalle ore 9.00 alle 12.00

**Docenza:** Alessandro Frè

## **MODULO 2: COSTRUIRE UNA STRATEGIA COMMERCIALE EFFICACE**

Quali elementi essenziali per una strategia commerciale?

Conviene sempre vendere?

Come classificare i diversi clienti?

Saper effettuare una corretta analisi ABC per mitigare il rischio e ottimizzare l'efficienza

L'analisi di potenziale di clienti e prospect per focalizzare l'attività di sviluppo

Budget vs previsioni di vendita

Come allocare le diverse risorse in funzione dei diversi obiettivi e strategie

Come pianificare correttamente tutte le attività in funzione delle diverse strategie adottate

Testimonianza Aziendale

**Durata:** 8 ore

**Data:** 25 ottobre 2023 dalle ore 9.00 alle 13.00 e dalle 14.00 alle 18.00

**Docenza:** Filippo Frisina

## **MODULO 3: LA CUSTOMER JOURNEY E IL PIANO MARKETING**

Il marketing, le definizioni classiche e le applicazioni

Costruzione di un piano di marketing, le fasi analitico conoscitiva, strategica e operativa

La segmentazione, come passare da una offerta generica ad un'offerta dedicata

Identification dei target market

Il posizionamento, e il branding

Il marketing digitale, le differenze con il marketing tradizionale

Case study

Testimonianza Aziendale

**Durata:** 8 ore

**Data:** 10 novembre 2023 dalle ore 9.00 alle 13.00 e dalle 14.00 alle 18.00

**Docenza:** Alessandro Bigi

## **MODULO 4: GLI STRUMENTI DEL DIGITAL MARKETING**

Definire Target e Buyer Personas grazie alle AI

Come creare un Benchmark di comunicazione per i canali digitali

Scegliere il proprio tono di voce

Definire una strategia di comunicazione digitale

Da Meta verso nuove piattaforme, il nuovo mix di canali digitali

Case Studies.

**Durata:** 8 ore

**Data:** 15 novembre 2023 dalle ore 9.00 alle 13.00 e dalle 14.00 alle 18.00

**Docenza:** Fabrizio Martire

## AREA VENDITE E NEGOZIAZIONI

### MODULO 5: BUDGET e PREVISIONI DI VENDITA

Come costruire un budget e una previsione vendite; Come costruire un sistema di controllo di gestione

Analizzare le prestazioni commerciali per poterle migliorare: tecniche di miglioramento continuo. Quali impatti sui margini di una politica commerciale aggressiva?

Monte sconti, attività promozionali e tempo da dedicare ad ogni cliente: come gestire tutti gli elementi evitando brutte sorprese. Calcolare il ROI di un'azione commerciale. Valutare l'impatto finanziario e economico delle condizioni di pagamento. Saper riconoscere i costi visibili e costi invisibili, costi diretti e costi indiretti. La valutazione della sostenibilità di un progetto

**Durata:** 3 ore

**Data:** 23 novembre 2023 dalle ore 9.00 alle 12.00

**Docenza:** Alessandro Frè

### MODULO 6: NEGOZIARE IN SITUAZIONI SFIDANTI

Analizzare le competenze che ci serve valutare rispetto al ruolo commerciale; costruire il profilo ideale dei propri collaboratori (as is e prospect)

Il colloquio: quali domande, come vendere la posizione e prove fare  
Cosa è cambiato nel processo di vendita? Vendere a distanza: cosa cambia? Il valore di costruire e personalizzare un metodo di vendita  
Principi comuni per costruire un metodo di vendita a partire dal processo di acquisto: la piramide di vendita

Quali sono le situazioni difficili da affrontare in una negoziazione? Le diverse tipologie di personalità difficili

Come interfacciarsi con le personalità difficili? Come uscire da situazioni di minaccia o ricatto.

Tecniche di negoziazione per uscire dalle trappole del compratore

Come reagire alle situazioni apparentemente senza via di uscita. La negoziazione sul fattore pricing

**Durata:** 8 ore

**Data:** 4 dicembre 2023 dalle ore 9.00 alle 13.00 e dalle 14.00 alle 18.00

**Docenza:** Alessandro Frè, Cinzia Pollio

### MODULO 7: DAL VENDERE AL FAR VENDERE: L'AFFIANCAMENTO NELLA VENDITA

Quali sfide difficili per passare dal vendere al far vendere? Quali sono gli strumenti per far vendere?

Come comunicare una strategia in modo efficace per farla applicare?

Come diventare punti di riferimento e guida: la leadership del direttore commerciale

Come motivare e spingere la rete commerciale all'applicazione e al raggiungimento degli obiettivi? Stabilire gli obiettivi commerciali in modo realistico

Le riunioni: quando farle e con quali obiettivi. Cosa fare e non fare in una riunione

Come utilizzare il coaching e l'affiancamento come strumenti di sviluppo e supporto e non di controllo / coaching

Testimonianza Aziendale

**Durata:** 8 ore

**Data:** 9 gennaio 2024 dalle ore 9.00 alle 13.00 e dalle 14.00 alle 18.00

**Docenza:** Alessandro Frè

### **MODULO 8: CROSS CULTURAL MARKETING & SALES**

Cross culturale e interculturale: due metodi a confronto

Software mentali diversi ma problemi uguali: il common ground

Forma mentis interculturale e le 4 dimensioni culturali

Gestione del tempo, parole e gesti nelle diverse culture

Marketing glocalizzato interculturale

**Durata:** 8 ore

**Data:** 25 gennaio 2024 dalle ore 9.00 alle 13.00 e dalle 14.00 alle 18.00

**Docenza:** Lucilla Rizzini

### **MODULO 9: LA GESTIONE DELLA VENDITA A DISTANZA**

La valorizzazione della proposta di vendita

La comunicazione con il cliente

La comunicazione efficace in rete

La comunicazione persuasiva nel processo di vendita online

Gestione delle critiche e obiezioni

**Durata:** 8 ore

**Data:** 31 gennaio 2024 dalle ore 9.00 alle 13.00 e dalle 14.00 alle 18.00

**Docenza:** Alessandra Grassi

Al termine del Master, i partecipanti avranno l'opportunità di attivare un percorso individuale di coaching con coach certificati, ad un costo agevolato aggiuntivo quotato a parte; il percorso di coaching sarà finalizzato a promuovere la crescita individuale e professionale.

## **FACULTY**

**Alessandro Frè**, Formatore, consulente, esperto di strategia e direzione aziendale, marketing, retail, sviluppo manageriale, strategie e reti commerciali.

**Filippo Frisina**, Formatore, consulente, coach, esperto di management, sviluppo del business.

**Alessandro Bigi**, Formatore, consulente, esperto di marketing internazionale, MBA Associate Director presso University of East London.

**Fabrizio Martire**, Formatore, consulente, esperto di comunicazione, comunicazione creativa, marketing digitale, social media.

**Lucilla Rizzini**, Formatrice, consulente, business coach & intercultural trainer.

## COSTI, ISCRIZIONE E AGEVOLAZIONI

**Alessandra Grassi**, Formatrice, consulente, esperta in negoziazione, vendite e gestione delle risorse umane.

**Cinzia Pollio**, Direttore generale Fondazione AIB, esperta di sviluppo del capitale umano, business and career coach.

La quota d'iscrizione all'intero Master è di **€ 4.000 + IVA**.

La quota d'iscrizione per l'area Marketing è di **€ 2.000 + IVA**.

La quota d'iscrizione per l'area Vendite e Negoziazioni è di **€ 3.000 + IVA**.

Le aziende aderenti a **Confindustria Brescia** potranno ottenere un **rimborso fino al 30%** del costo di iscrizione, per un importo individuale cumulato non superiore ai contributi associativi versati l'anno precedente. Il costo effettivo al netto del rimborso, qualora l'azienda avesse diritto al rimborso totale, sarebbe dunque, per l'intero Master, di **€ 2.800 + IVA**.

L'iscrizione al Master può essere finanziata anche attraverso voucher Fondimpresa, Fondirigenti, Bando Formazione Continua di Regione Lombardia; le PMI, se in possesso dei requisiti previsti dal bando per la formazione, possono inoltre richiedere il rimborso di una quota del costo di iscrizione alla C.C.I.A.A. di Brescia. La struttura di ISFOR è a disposizione per supportare gratuitamente le aziende nella valutazione e nella richiesta dei finanziamenti.

### **Per informazioni e iscrizioni:**

Anna Maffina | 030.2284511 – a.maffina@isforbrescia.it