



# Executive Master in SALES MANAGEMENT

*Crescere commercialmente in modo sostenibile*

**MAGGIO 2024**

Via Aristotele, 109  
42122 Reggio Emilia

0522 232 911

[info@cis-formazione.it](mailto:info@cis-formazione.it)

**BUSINESS  
SCHOOL**

[cis-formazione.it](http://cis-formazione.it)

## DIDATTICA E METODOLOGIA DI APPRENDIMENTO

Il percorso è pensato per Direttori Vendite, La qualità del training è garantita dall' utilizzo di metodologie «activity-based» che puntano al coinvolgimento dei partecipanti

**Approccio esperienziale** vicino al mondo delle Grandi Aziende e delle PMI e con numerosi case studies. Il percorso si articola in modalità blended (parte in aula e parte On-line) ed è composto da 3 momenti fondamentali:

- Assessment iniziale
- Percorso Master
- Presentazione piano commerciale

I contenuti saranno trattati attraverso attività pratiche e case history. In tutti i moduli proponiamo infatti di far costruire ai partecipanti, divisi a gruppi, un caso da condividere, come best practice ideale, che venga presentato poi in una giornata finale di follow up, dedicata alla condivisione dei lavori e alla premiazione del caso migliore.

## Executive Master in SALES MANAGEMENT

### OBIETTIVI

Il percorso è pensato per *Direttori Vendite, Account Manager, Responsabili Marketing* che desiderano acquisire le conoscenze e le competenze manageriali per gestire efficacemente l'Area vendite e approfondire le dinamiche di integrazione con le altre Aree Aziendali con l'obiettivo di definire le **migliori strategie commerciali in un'ottica di sviluppo del business**. Obiettivo del Master è inoltre quello di dare ai partecipanti **competenze organizzative e manageriali, con particolare attenzione anche ai nuovi strumenti Digitali (Sales Manager 4.0)** che permettano di guidare il team di vendita al raggiungimento degli obiettivi aziendali.



# Modalità di svolgimento e orari

Il Training Manageriale è **strutturato in 9 incontri in modalità blended** (48 ore svolte in aula e 8 ore on-line) copre 9 moduli formativi e prevede:

- **6 sessioni didattiche in presenza** ognuna della durata di 8 ore
- **3 Sessioni didattiche on line** della durata complessiva di 9 ore

Assessment iniziale 2 ore (16.00/18.00)

Sessioni in aula (9.00/13.00 -14.00/18.00)

Sessioni on-line formazione a distanza (9.30/12.30 )

DIREZIONE DIDATTICA  
Alessandro Frè

FREQUENZA  
Maggio / Ottobre 2024

## CALENDARIO

10 Maggio - *on-line*  
17 Maggio - *on-line*  
30 Maggio  
19 Giugno  
17 Luglio  
12 Settembre - *on-line*  
27 Settembre  
10 Ottobre  
25 Ottobre

## DURATA

Il Training della durata di **56 ore** è strutturato in 9 incontri e si svolge in modalità blended (**48 ore in presenza e 8 on-line**)

## PROFILO DEI PARTECIPANTI

Il percorso si rivolge a Titolari - Imprenditori  
Responsabili di funzione - Direttori Vendite - Account Manager- Responsabili Marketing Sales Manager e Imprenditori

## QUOTA DI PARTECIPAZIONE

**€ 3.600,00 + IVA**

**€ 3.400,00 + IVA**

Quota riservata Aziende associate Unindustria Reggio Emilia

**Quote agevolate per iscrizioni pervenute entro il 05/04/2024**

## SEDE

Le sessioni del Training programmate in presenza si svolgeranno presso la Sede CIS - Via Aristotele 109 (Reggio Emilia)



## PROGRAMMA

### Modulo 1 ASSESSMENT

**OBIETTIVO: COMPrensione DELLE SINGOLE ESIGENZE E REALTÀ PER LA MASSIMA PERSONALIZZAZIONE DEL PERCORSO**

**Durata: 2 ore**

**Docente : Alessandro Frè**

- Conoscere le singole realtà ed esigenze
- Analizzare le strategie commerciali adottate
- Condivisione di obiettivi e difficoltà
- Condivisione dei focus da dare al percorso

### Modulo 2 NUOVI SCENARI DI MERCATO CAMBIAMENTO, STRATEGIE, ANALISI DI MERCATO E CURVA DEL VALORE

**Durata: 3 ore**

**Docente : Alessandro Frè**

- 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?

## Modulo 3 COSTRUIRE UNA STRATEGIA COMMERCIALE EFFICACE

**Durata: 8 ore**

**Docente: Alessandro Frè**

- Quali elementi essenziali per una strategia commerciale?
- Conviene sempre vendere?
- Come classificare i diversi clienti?
- Saper effettuare una corretta analisi ABC incrociata
- 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: Enrico MONCADA (Direttore Commerciale Continental)

## Modulo 4 La CUSTOMER JOURNEY e PIANO MARKETING

**Durata: 8 ore**

**Docente: Antonella Pescio**

- Come costruire un piano marketing step-by-step partendo da case history reali ed attraverso esercitazioni in team
- Come segmentare il mercato ed individuare i segmenti più attrattivi e le Buyer Persona Target
- Come mettere a punto Value Proposition e Brand Essence a partire dall'analisi competitiva
- Come mappare la Customer Journey della Buyer Persona Target per progettare il piano marketing
- Come progettare un sito web che ottimizza la User Experience degli utenti a partire dall'analisi della loro customer journey
- Come individuare i Key Performance Indicators per misurare i risultati.
- Testimonianza: Paolo Pozzi (Brand & Communication Director VITEC Imaging Solutions)

## Modulo 5 GLI STRUMENTI DEL DIGITAL MARKETING

**Durata: 8 ore**

**Docente: Antonella Pescio**

- A partire dalle case history viste la volta precedente e da una nuova che verrà presentata durante questo incontro, approfondimento dei principali strumenti di digital marketing:
- SEO-SEM e campagne Google Search e Display, Remarketing
- Come individuare e gestire in chiave commerciale il canale social ottimale per raggiungere buyer personas differenti partendo dall'analisi della loro Customer Journey: LinkedIn/ Linedin Sales Navigator e Instagram
- Analisi case history incentrata su Campagne sponsorizzate IG e Facebook per illustrarne utilizzo e risultati
- Testimonianza

## Modulo 6 BUDGET e PREVISIONI DI VENDITA GESTIONE DEI MARGINI E DEL CONTO ECONOMICO COMMERCIALE

**Durata: 3 ore**

**Docente: Alessandro Frè**

### AUMENTARE MARGINI E COMPETITIVITA'

- Come costruire un budget e una previsione vendite  
Come mettere in piedi 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

## **Modulo 7 NEGOZIARE IN SITUAZIONI DIFFICILI**

**Durata: 8 ore**

**Docente: Alessandro Frè**

- Analizzare le competenze che ci serve valutare rispetto al ruolo commerciale Costruisci il profilo ideale dei tuoi 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

## **Modulo 8 DAL VENDERE AL FAR VENDERE**

**Durata: 8 ore**

**Docente : Alessandro Frè**

DAL VENDERE AL FAR VENDERE: L’AFFIANCAMENTO DI 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: Lorenzo COMASCHI (Direttore Commerciale Miele Italia)

## **Modulo 9 COACHING E PRESENTAZIONE PIANO COMMERCIALE**

**Durata: 8 ore**

**Docente: Alessandro Frè**

- Affiancamento di vendita e Coaching
- Come utilizzare il coaching e l’affiancamento come strumenti di sviluppo e supporto e non di controllo
- Il processo di coaching: prima, durante e dopo
- Come preparare un incontro di coaching e vendere il proprio ruolo Come ottenere le informazioni dal rivenditore
- Cosa fare durante l’affiancamento
- Il dopo: la gestione del feedback attraverso il processo di coaching Il metodo SCI (scoperta, condivisione, incentivo)
- Trasformare i propri commerciali in partner e formatori dei propri clienti
- Testimonianza: Antonio SCOGNAMILLO (Direttore Marketing Gruppo HDI ASSICURAZIONI)

## DOCENTI

**Alessandro Frè** - Amministratore e partner di Risorsa Uomo S.r.l., società operante da 20 anni nel settore della consulenza e formazione di reti commerciali. Si occupa di formazione manageriale e opera in aree quali: Strategia e Direzione Aziendale, Marketing, Retail, Sviluppo Manageriale, Strategie e reti commerciali.

**Antonella Pescio** - Consulente, temporary manager e formatrice specializzata nel marketing di beni di lusso per clienti come Automobili Lamborghini, Tessuti Artistici Fortuny, Manfrotto, Fedon, Foglizzo, Studioart, Insegna Comunicazione e Marketing Digitale all'Università di Modena e Reggio Emilia, e ha insegnato Comunicazione d'Impresa e Marketing all'Università di Brescia, al Master in Cultura del Cibo e del Vino di Ca' Foscari Challenge School e all'MBA di Fondazione Cuoa.

## INFORMAZIONI

**Anna Balboni** – [anna.balboni@cis-formazione.it](mailto:anna.balboni@cis-formazione.it)

**Cristina Comastri** - [cristina.comastri@cis-formazione.it](mailto:cristina.comastri@cis-formazione.it)

**Dante Landini** - [dante.landini@cis-formazione.it](mailto:dante.landini@cis-formazione.it)

**Giancarlo D'Amico** - [giancarlo.damico@cis-formazione.it](mailto:giancarlo.damico@cis-formazione.it)

**Sara Braghiroli** – [sara.braghiroli@cis-formazione.it](mailto:sara.braghiroli@cis-formazione.it)

## SEGRETERIA ORGANIZZATIVA

Cis Reggio Emilia – 0522-232911 – Alessia Bettati

[businessschool@cis-formazione.it](mailto:businessschool@cis-formazione.it)

*Tutti i percorsi Executive della Business Academy CIS possono essere finanziati tramite utilizzo di Fondi interprofessionali per la Formazione (Fondimpresa – Fondirigenti )*





Via Aristotele, 109 - 42122 Reggio Emilia - Tel 0522 232911 fax 0522 232990

## BUSINESS SCHOOL CIS

SCHEDA DI ISCRIZIONE INIZIATIVA \_COD.Offerta\_\_\_\_\_

PER RESTITUIRE LA SCHEDA TIMBRATA e FIRMATA: fax 0522 232990 oppure scansionata a [alessia.bettati@cis-formazione.it](mailto:alessia.bettati@cis-formazione.it)

Azienda					
Indirizzo					
Città		CAP		Prov.	
Tel.		Fax			
Settore di Attività dell'Azienda				Nro dipendenti	
Partita IVA e Codice Fiscale:					
Azienda Associata Sistema Unindustria (barrare l'ipotesi che ricorre)			SI <input type="checkbox"/>	NO <input type="checkbox"/>	
Codice SDI per fatturazione elettronica					

### ISCRIVE

All'iniziativa:	<b>Executive Master in SALES MANAGEMENT</b>				
Data/e:	10/05/2024	Durata	56 ore		
Il Partecipante:					
Luogo e data di nascita o Codice Fiscale (*)					
Ruolo in azienda (*)					
Mail (*)					
Cellulare		Telefono Diretto			

(\*) DATI OBBLIGATORI

### COSTO SINGOLA PARTECIPAZIONE ALL'INIZIATIVA

Titolo iniziativa	Costo	Tipologia Azienda
<b>Executive Master in SALES MANAGEMENT</b> <b>(24-MAN/003)</b>	QUOTA ISCRIZIONE	<b>€ 3.600,00 + IVA</b>
	Quota riservata aziende Associate Sistema Unindustria	€ 3.400,00 + iva
Quota riservata per iscrizioni multiple o arrivate entro il 05/04/2024	€ _____	

#### ISCRIZIONE

Il ricevimento, da parte nostra, della scheda timbrata e firmata determina l'adesione ai ns. corsi/seminari. CIS provvederà, almeno 7 giorni prima dell'inizio del corso, a confermare l'avvio con tutti i dettagli necessari per la partecipazione. Inoltre CIS si impegna a comunicare eventuali variazioni o rinvii del calendario.

#### DISDETTA

E' possibile recedere, dandoci disdetta scritta via mail o fax, entro 3 giorni lavorativi antecedenti la giornata di riferimento. Oltre questo termine:

- se il partecipante rinuncia, dando preavviso scritto, sarà fatturato il 50% del costo dell'iniziativa;
- se il partecipante non si presenta in aula sarà fatturato l'intero ammontare della quota.

In ogni caso è sempre possibile sostituire la persona iscritta.

#### FATTURAZIONE e PAGAMENTO

La fattura verrà emessa all'avvio dell'iniziativa. Modalità di pagamento: Bonifico Bancario 30 GG DF.

Data: \_\_\_\_\_ TIMBRO E FIRMA \_\_\_\_\_

Informativa sintetica resa ai sensi degli art. 13 e 14 del GDPR 2016/679. CIS S. CONS. R. L. In qualità di autonomo Titolare del Trattamento di Dati Personali, informa la sua persona e la sua ragione sociale, in qualità di interessato. Per gestire i suoi dati personali, per conoscere le finalità del trattamento e i diritti di modifica, cancellazione, annullamento secondo gli articoli 13 e 14 del GDPR 2016/679 si rimanda all'informativa completa al sito [www.cis-formazione.it](http://www.cis-formazione.it).



**BUSINESS  
SCHOOL**

Via Aristotele, 109  
42122 Reggio Emilia

0522 232 911

[info@cis-formazione.it](mailto:info@cis-formazione.it)

**Allenare la Managerialità**