



Intensive Master in **SALES MANAGER 4.0**

INDICE

- 01 CHI SIAMO
- 02 IL MASTER
- 03 I VANTAGGI
- 04 IL PROGRAMMA
- 05 I DOCENTI



CHI SIAMO

Bee your talent

“Impariamo per la vita non per la scuola”

Questa è la nostra vision, l'obiettivo che perseguiamo e che ci impegniamo a realizzare concretamente.
Tutti i percorsi che Master Generation offre ai propri discenti sono finalizzati a dar loro competenze spendibili nella sfera lavorativa.

Stimola il tuo talento con la formazione continua!

Business School

Master Generation Business School è un **Ente di Alta Formazione** che eroga Master & Intensive Master rivolti a professionisti, manager, imprenditori, impiegati, giovani neolaureati e a tutti coloro che vogliono acquisire competenze nei settori più richiesti dal mercato del lavoro.

Accreditamenti

Master Generation, marchio Blue Bee Group è:

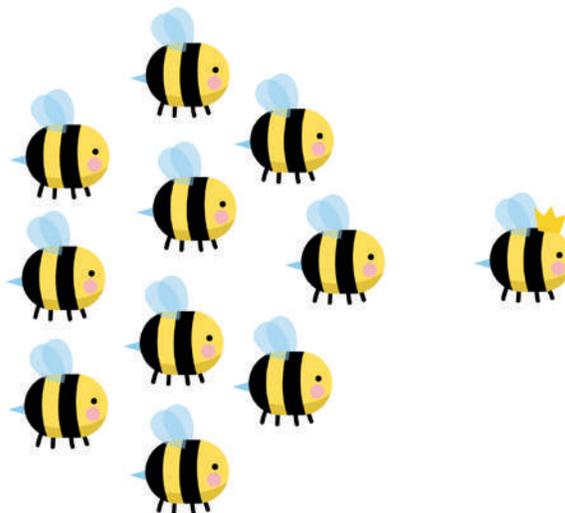
- **Ente di Alta Formazione Accreditato per la Formazione Superiore, Continua e Obbligo Formativo**
- **Soggetto Promotore presso il Fondo Interprofessionale Fonder, Fondo Enti Religiosi**
per la promozione della cultura e della formazione da Giugno 2022 è fra le 20 aziende accreditate Enasarco.



Obiettivi

L'obiettivo del Master è quello di fornire le skills fondamentali per ricoprire il ruolo di Sales Manager: idee, modelli, metodi e strumenti pratici per gestire in modo efficace una rete vendita, potenziando la capacità di prendere decisioni e mettere in campo azioni vincenti.

Potrai, inoltre, comprendere l'importanza delle emozioni per le negoziazioni commerciali e il Time Management applicato alle vendite



A chi è rivolto

. Il Master in Sales Manager 4.0 è rivolto a tutti coloro che vogliono apprendere le più evolute tecniche di vendita, migliorando l'efficacia della propria trattativa commerciale in termini di tempo e produttività.



Figure in uscita

- . Sales Manager
- . Sales Director
- . Key Account Manager
- . Business Developer



I Vantaggi

Lezioni Online

Le lezioni del Master si tengono in modalità Live Streaming sulla piattaforma Zoom. Potrai seguirle comodamente da casa o dal tuo ufficio, senza perdere l'opportunità di interagire con i docenti ed il resto della classe.

Tutor Dedicato

Master Generation mette a disposizione un tutor per ogni master. Il tutor fornisce supporto ai discenti, durante o dopo lo svolgimento delle lezioni.

RegISTRAZIONI

Le lezioni del Master vengono registrate e possono essere riviste nei giorni successivi alla data di svolgimento.

Diploma Finale

Al termine del Master verrà rilasciato regolare Diploma a tutti coloro che avranno frequentato almeno il 75% delle ore di lezione.

Docenti Qualificati

Per favorire un rapido ed efficace trasferimento di competenze e strategie sempre aggiornate, Master Generation seleziona come docenti esclusivamente manager, professionisti ed imprenditori che operano da anni nel mercato del lavoro.

Pagamento Rateizzato

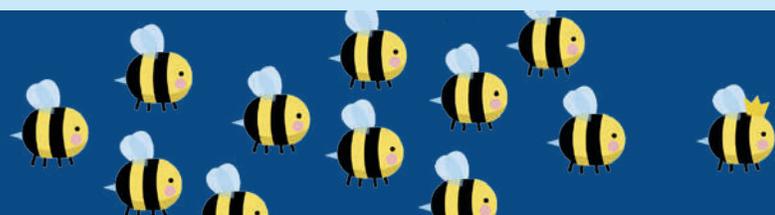
Puoi partecipare ai master ed agli Intensive Master pagando la quota in 3 comode rate. Se invece, vuoi dilazionare la quota in 10 rate puoi utilizzare il finanziamento **Pago Light** a tasso 0.

Forum Didattico

Il Forum Didattico è uno spazio dedicato ai discenti per permettere un confronto tra loro, creare una rete di relazioni e avere un tutor a disposizione per eventuali necessità organizzative o di approfondimento didattico.

Fondi Interprofessionali

Sei una azienda? Grazie ai Fondi Interprofessionali potrai usufruire di formazione in modo del tutto gratuito, senza vincoli o oneri aggiuntivi.



Vendita e neuroscienza

- Il rapporto tra le vendite e le neuroscienze.
- Vendere oggi: neuroscienza e comportamento.
- Da dove nasce la spinta all'acquisto.
- I nostri bisogni e desideri sono veramente nostri?
- Stato corrente e stato desiderato.
- Le trappole cognitive.
- Come vendere al cervello.
- Valore simbolico della vendita.
- Comunicare ai "tre cervelli".
- Neuroni specchio e risonanze.
- Pregiudizio di conferma e sovrastima delle nostre abilità negoziali.
- Comprendere e prevedere il comportamento del cliente.
- I modelli di azione.
- La vendita relazionale.
- Come generare ricordi positivi.
- Persuasione alla convenienza e all'acquisto.
- Costruzione del rapporto fiduciario e fidelizzazione del cliente.

I modelli di azione e risposta

- I modelli di azione.
- I modelli di risposta.
- Favorire il ricordo.
- I motivi delle decisioni.
- Le basi psicologiche della persuasione.

I principi della persuasione

- I sette principi della persuasione.
- Interagire con gli altri in modo più efficace e convincente.
- Tecniche di persuasione.
- Convincere gli altri del valore delle tue idee e proposte.
- L'etica della persuasione.
- Conoscere la persuasione per difendersi dai manipolatori.

Vendite complesse e negoziazione

- Vendite complesse.
- Strategie di ingresso e gestione della trattativa.
- Le posizioni, gli obiettivi, la raccolta delle informazioni.
- I valori e i criteri delle parti.
- I tre elementi base del negoziato.
- Quando negoziare e quando no.
- Le esigenze delle parti e la loro soddisfazione.
- Gli elementi dell'offerta e gli elementi di scambio.
- Pianificare la negoziazione, le fasi della negoziazione.
- I diversi stili di negoziazione.
- Errori da evitare nel corso della negoziazione.
- Arrivare all'obiettivo nel minor tempo possibile.
- L'importanza della chiusura al termine della negoziazione.
- Valutare la propria efficacia nella negoziazione.
- Negoziare con i buyer.
- La negoziazione dal punto di vista del buyer.
- Criticità del buyer nel processo di acquisto.
- Come i buyer analizzano gli aspetti finanziari di una trattativa.
- Stabilire i nostri obiettivi di miglioramento nella negoziazione.

🕒 Time Management

- Time management per la vendita.
- Organizzare l'attività per priorità.
- Risparmiare tempo.
- La proattività.
- Change Management per la vendita
- Umanizzare il digitale.
- Sfruttare le nuove tecnologie mantenendo i rapporti umani.
- Creare basi per il futuro.
- Stabilire i nostri obiettivi di miglioramento e creare un piano di crescita.

🕒 Sales Management

- Le 5 chiavi del sales management.
- Conosci la tua clientela?
- Analisi del portafoglio clienti.
- Matrici di analisi clientela e KPI.
- Cosa ho da offrire di nuovo ai vecchi clienti?
- I potenziali nuovi clienti, perfetti sconosciuti.
- Cosa ho da offrire ai nuovi clienti?
- Creare una proposta di valore.
- Sviluppare nuovi clienti e creare un rapporto duraturo.
- Trasformare i clienti in supporter e promoter.
- Test di valutazione delle competenze.





Contatti

- ✉ info@mastergeneration.it
- ☎ 071 24 18 039
- 🌐 www.mastergeneration.it
- 📍 Via Primo Maggio 25/a 60131 Ancona, Italy

Seguici

- 📷 [mastergeneration.it](https://www.instagram.com/mastergeneration.it)
- 📘 [Master Generation Italia](https://www.facebook.com/MasterGenerationItalia)
- 🌐 [Master Generation](https://www.linkedin.com/company/master-generation)

