



## **SALES EDITION**

# **BANDO DI PARTECIPAZIONE II EDIZIONE - 2022**

La Fondazione Aristide Merloni, in collaborazione con l'Università Politecnica delle Marche e LIVE, presenta il bando di partecipazione alla seconda edizione del progetto "Digital Support SALES EDITION – Energie per la piccola impresa".

Saranno ammessi fino a 40 corsisti. Coloro che supereranno le selezioni riceveranno una borsa di studio a copertura totale del percorso formativo.

### **OGGETTO – FINALITÀ**

L'elevato grado di incertezza dell'attuale contesto macroeconomico, un ruolo sempre più determinante delle tecnologie digitali e i cambiamenti, talvolta repentini, delle esigenze della clientela, stanno portando le organizzazioni a focalizzarsi maggiormente sul loro approccio al mercato.

In questo complesso scenario, assume particolare rilevanza il concetto di relazione, tema cardine nelle dinamiche che caratterizzano il rapporto azienda-cliente. La gestione efficace di tali relazioni presuppone che l'organizzazione abbia la capacità di pianificare una strategia, che sia finalizzata non solo all'acquisizione del cliente, ma anche alla formulazione di una proposta di valore coerente ai bisogni di quest'ultimo. Per le imprese appare quindi necessario dotarsi di figure professionali che siano in grado di tradurre gli obiettivi commerciali aziendali in operatività.

Il presente progetto nasce quindi con l'obiettivo di formare nuovi professionisti afferenti alla funzione vendite, i quali potranno acquisire conoscenze e competenze per operare nell'attuale contesto competitivo.

## IL PERCORSO FORMATIVO

Il corso è articolato in 5 moduli formativi da 8 ore ciascuno, a queste vanno aggiunte 44 ore complessive destinate alla realizzazione di project work, per un totale di 84 ore. La formazione verrà erogata mediante delle sessioni online della durata di 4 ore ciascuna, dalle 16:00 alle 20:00, dal lunedì al giovedì.

I moduli formativi verranno erogati dal 23/05/2022 al 07/06/2022.

Le sessioni dedicate ai project work si terranno dal 08/06/2022 al 24/06/2022.

Sarà inoltre organizzata una giornata finale dedicata alla presentazione dei project work.

Le lezioni online richiederanno una partecipazione attiva e un coinvolgimento diretto dei partecipanti, i quali saranno chiamati a svolgere esercitazioni e rispondere a quesiti. Coloro che avranno frequentato almeno l'85% delle 84 ore di lezione riceveranno un attestato di frequenza.

Il corso prevede quindi:

- Didattica online: 40 ore complessive.
- Realizzazione di un project work e presentazione in aula: 44 ore complessive.

In quest'ultima fase gli allievi saranno supportati da dei coach che saranno disponibili durante le sessioni. Gli allievi lavoreranno su dei casi aziendali reali<sup>1</sup>, verranno pertanto coinvolte aziende e i brief saranno sviluppati sulla base dei loro obiettivi di business. La presentazione dei progetti sarà organizzata in una giornata dedicata in cui gli allievi avranno modo di illustrare i loro lavori davanti ad una platea di imprenditori, manager e docenti.

Di seguito sono indicati i temi principali del programma formativo:

- La pianificazione di una strategia di vendita
- Aspetti gestionali ed organizzativi della rete vendita
- Sistemi di monitoraggio e controllo delle performance
- La comunicazione personale e l'approccio alla negoziazione
- I principi del marketing relazionale
- La trasformazione digitale nelle vendite
- Tecniche di advertising e vendita online

---

<sup>1</sup> Qualora il partecipante fosse già inserito in un contesto aziendale, avrà la possibilità di adottare la propria impresa come caso per la realizzazione del project work.

## **REQUISITI DI AMMISSIONE**

Sono ammessi alla procedura di selezione i seguenti profili:

- Neolaureati
- Laureati in cerca di posizioni lavorative negli ambiti marketing e sales
- Personale aziendale

## **MODALITÀ DI PARTECIPAZIONE**

È possibile candidarsi al bando esclusivamente online, accedendo al sito [www.fondazionemerloni.it](http://www.fondazionemerloni.it) compilando il modulo predisposto, a partire dal 08/04/22 (data di apertura del bando), fino alle ore 24:00 del giorno 08/05/22.

In fase di candidatura, il proponente dovrà compilare l'apposito modulo con i propri dati anagrafici ed allegare:

1. Copia di un documento di identità in corso di validità
2. CV ed eventuali certificazioni di conoscenza della lingua inglese
3. Lettera motivazionale (come sotto specificato)

Le domande di partecipazione che non siano complete di tutte le informazioni richieste nel relativo modulo online, oppure che vengano presentate oltre il termine indicato, saranno automaticamente escluse dalla selezione.

Elemento decisivo di valutazione, anche in considerazione dell'erogazione della borsa di studio, sarà la presentazione della lettera motivazionale (max 2000 caratteri spazi inclusi), da cui emergano la determinazione, l'ambizione e l'impegno del candidato nel voler partecipare all'iniziativa "Digital Support SALES EDITION - Energie per la Piccola Impresa".

## **VALUTAZIONE E SELEZIONE DEI CANDIDATI**

Le candidature ricevute entro e non oltre il 08/05/22 verranno valutate da un Comitato Scientifico. La Segreteria Organizzativa contatterà i candidati selezionati i quali dovranno confermare la partecipazione.

## **MODIFICHE AL REGOLAMENTO**

Il Comitato Organizzatore si riserva di apportare in ogni momento qualsiasi modifica al bando e al progetto in termini di date, durata, contenuti ecc.