



SALES EDITION

BANDO DI PARTECIPAZIONE III EDIZIONE - 2023

La Fondazione Aristide Merloni, in collaborazione il Dipartimento di Management dell'Università Politecnica delle Marche e LIVE, presenta il bando di partecipazione alla terza 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.

In quest'ottica, per le imprese appare quindi necessario dotarsi di figure professionali che siano in grado di tradurre gli obiettivi commerciali aziendali in operatività. Il presente Master 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 composto da una prima parte di formazione, a cui seguirà una seconda parte di realizzazione di un project work, per un totale di 64 ore.

Formazione

La formazione è divisa in 4 moduli da 8 ore ciascuno, per un totale di 32 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 dall'8/11/2023 al 21/11/2023.

Di seguito sono indicati i temi principali del programma formativo:

- La pianificazione di una strategia di vendita
- Aspetti gestionali ed organizzativi della rete vendita
- Modelli previsionali per la redazione del budget
- La business intelligence: sistemi di monitoraggio e controllo della performance
- La comunicazione personale e l'approccio alla negoziazione
- La trasformazione digitale nelle vendite
- Tecniche di advertising e vendita online

Project work

La parte del corso dedicata alla realizzazione dei project work si svolgerà online, per una durata complessiva pari a 32 ore.

Le sessioni si terranno dal 22/11/2023 al 5/12/2023.

Gli allievi lavoreranno su dei casi aziendali reali¹, verranno pertanto coinvolte aziende e i brief saranno sviluppati sulla base dei loro obiettivi di business. In questa fase gli allievi saranno supportati da dei coach che saranno disponibili durante le sessioni.

Sarà inoltre organizzata una giornata finale dedicata alla presentazione dei project work, in cui gli allievi avranno modo di illustrare i loro lavori davanti ad una platea di imprenditori, manager e docenti.

¹ 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.

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 64 ore di lezione riceveranno un attestato di frequenza.

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 compilando il modulo predisposto, a partire dal 11/9/23 (data di apertura del bando), fino alle ore 24:00 del 23/10/23.

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 23/10/23 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.