



SCHEDA DIDATTICA DEL CORSO DI PERFEZIONAMENTO IN MIDDLE MANAGER COMMERCIALE. GUIDARE I COLLABORATORI ALL'INTERNO DELL'AZIENDA E NELLA STRUTTURA DI VENDITA.

	Denominazione Moduli	SSD	Denominazione insegnamenti	Docente/Qualifica/Ateneo/ Dipartimento/Ente di appartenenza/professione	CFU per insegnamento	ORE di didattica frontale per insegnamento	CFU tot. per Modulo
Modulo 1	Strumenti di sales management	SECS-P/08	Le figure professionali nell'organizzazione aziendale	Da definire UGOLINI MARTA, Professore ordinario di Economia e gestione delle imprese, Dipartimento di Economia Aziendale, Università degli Studi di Verona	1	7	2
		SECS-P/08	Fasi e metodi di vendita	Da definire UGOLINI MARTA, Professore ordinario di Economia e gestione delle imprese, Dipartimento di Economia Aziendale, Università degli Studi di Verona	1	7	
Modulo 2	Dalle strategie aziendali alle politiche commerciali	SECS-P/08	Il sistema delle scelte: visione, strategie e politiche	SIMEONI FRANCESCA, Ricamatore di Economia e gestione delle imprese, Dipartimento di Economia Aziendale, Università degli Studi di Verona	2	14	4
		SECS-P/08	Le attività di preparazione e sostegno della vendita	SIMEONI FRANCESCA, Ricamatore di Economia e gestione delle imprese, Dipartimento di Economia Aziendale, Università degli Studi di Verona	2	14	
Modulo 3	Competenze relazionali per le vendite	SECS-P/08	Fondamenti di leadership	Da definire CASSIA FABIO, Ricamatore di Economia e gestione delle imprese, Dipartimento di Economia Aziendale, Università degli Studi di Verona	2	14	6

**UNIVERSITÀ DEGLI STUDI DI VERONA**

DIREZIONE DIDATTICA E SERVIZI AGLI STUDENTI

U.O. PROCESSI E STANDARD CARRIERE STUDENTI – SERVIZIO POST-LAUREAM

TAB-1C 2014/2015

		SECS-P/08	Arte della negoziazione	Da definire	2	14	
		SECS-P/08	Gestione riunioni	Da definire	2	14	
Modulo 4	La gestione dei collaboratori	SECS-P/08	La gestione dei collaboratori	Da definire SIMEONI FRANCESCA, Ricercatore di Economia e gestione delle imprese, Dipartimento di Economia Aziendale, Università degli Studi di Verona	2	14	2
Modulo 5	La vendita nell'era dei bisogni soddisfatti: la creazione del valore e i processi ad essa sottostanti	SECS-P/08	La vendita nell'era dei bisogni soddisfatti: la creazione del valore e i processi ad essa sottostanti	CASSIA FABIO, Ricercatore di Economia e gestione delle imprese, Dipartimento di Economia Aziendale, Università degli Studi di Verona	1	7	1
Esercitazione/Laboratorio esperienziale/attività pratica su paziente/attività di reparto	ATTIVITA' LABORATORIALI					45	3
Stage	Ai partecipanti sarà data la possibilità di sviluppare le competenze acquisite in aula durante gli stage aziendali che avranno un taglio operativo, saranno finalizzati da uno specifico progetto e dureranno 200 ore.					200	8
Prova finale	Predisposizione e successiva discussione di una tesina finale					25	1
TOTALE							27