

Corso Universitario

Marketing e Vendite nel Business Consulting





Corso Universitario Marketing e Vendite nel Business Consulting

- » Modalità: online
- » Durata: 6 settimane
- » Titolo: TECH Università Tecnologica
- » Orario: a scelta
- » Esami: online

Accesso al sito web: www.tectitute.com/it/business-school/corso-universitario/marketing-vendite-business-consulting

Indice

01

Benvenuto

pag. 4

02

Perché studiare in TECH?

pag. 6

03

Perché scegliere il nostro programma?

pag. 10

04

Obiettivi

pag. 14

05

Struttura e contenuti

pag. 18

06

Metodologia

pag. 24

07

Profilo dei nostri studenti

pag. 32

08

Direzione del corso

pag. 36

09

Impatto sulla tua carriera

pag. 40

10

Benefici per la tua azienda

pag. 44

11

Titolo

pag. 48

01 Benvenuto

Anche se a volte vengono trascurati, il marketing e le vendite sono due aree chiave della consulenza aziendale. Senza di loro, l'esecuzione delle operazioni e lo svolgimento del monitoraggio e degli audit sarebbero molto meno efficaci. Ecco perché il consulente di marketing è uno dei profili più ricercati nel campo. Questo programma, dunque, è pensato per fornire ai professionisti tutti gli strumenti necessari per incorporare le migliori tecniche di vendita nel loro lavoro quotidiano, approfondendo questioni come la struttura del processo di vendita o l'interazione con le diverse parti interessate. Questo permetterà allo studente di accedere a importanti opportunità nel mondo degli affari, sperimentando così un progresso immediato nella sua carriera.



Corso Universitario in Marketing e Vendite nel Business Consulting.
TECH Università Tecnologica



“

Progredisci nella tua carriera, integrando al tuo lavoro quotidiano di consulente le migliori tecniche di marketing e vendite”

02

Perché studiare in TECH?

TECH è la più grande scuola di business 100% online del mondo. Si tratta di una Business School d'élite, con un modello dotato dei più alti standard accademici. Un centro internazionale ad alto rendimento per la formazione intensiva di competenze manageriali.



“

TECH è l'università all'avanguardia della tecnologia, che agglomera tutte le risorse a sua disposizione con l'obiettivo di aiutare lo studente a raggiungere il successo aziendale”

In TECH Università Tecnologica



Innovazione

L'università offre un modello di apprendimento online che combina le ultime tecnologie educative con il massimo rigore pedagogico. Un metodo unico con il più alto riconoscimento internazionale che fornirà allo studente le chiavi per inserirsi in un mondo in costante cambiamento, in cui l'innovazione è concepita come la scommessa essenziale di ogni imprenditore.

"Caso di Successo Microsoft Europa" per aver incorporato l'innovativo sistema multi-video interattivo nei nostri programmi.



Massima esigenza

Il criterio di ammissione di TECH non è economico. Non è necessario investire eccessivamente per studiare in questa università. Tuttavia, per ottenere un titolo rilasciato da TECH, i limiti dell'intelligenza e della capacità dello studente saranno sottoposti a prova. I nostri standard accademici sono molto alti.

Il 95%

degli studenti di TECH termina i suoi studi con successo



Networking

In TECH partecipano professionisti provenienti da tutti i Paesi del mondo al fine di consentire allo studente di creare una vasta rete di contatti utile per il suo futuro.

+100.000

manager specializzati ogni anno

+200

nazionalità differenti



Empowerment

Lo studente cresce di pari passo con le migliori aziende e professionisti di grande prestigio e influenza. TECH ha instaurato alleanze strategiche e una preziosa rete di contatti con i principali esponenti economici provenienti dai 7 continenti.

+500

Accordi di collaborazione con le migliori aziende



Talento

Il nostro programma è una proposta unica per far emergere il talento dello studente nel mondo imprenditoriale. Un'opportunità unica di affrontare i timori e la propria visione relativi al business.

TECH si propone di aiutare gli studenti a mostrare al mondo il proprio talento grazie a questo programma.



Contesto Multiculturale

Gli studenti che intraprendono un percorso con Tech possono godere di un'esperienza unica. Studierai in un contesto multiculturale. Lo studente, inserito in un contesto globale, potrà addentrarsi nella conoscenza dell'ambito lavorativo multiculturale mediante una raccolta di informazioni innovativa e che si adatta al proprio concetto di business.

Gli studenti di TECH provengono da più di 200 nazioni differenti.

TECH punta all'eccellenza e dispone di una serie di caratteristiche che la rendono unica:



Analisi

In TECH esploriamo il tuo lato critico, la tua capacità di affrontare le incertezze, la tua competenza nel risolvere i problemi e risaltare le tue competenze interpersonali.



Eccellenza accademica

TECH offre agli studenti la migliore metodologia di apprendimento online. L'università combina il metodo *Relearning* (la metodologia di apprendimento post-laurea più riconosciuta a livello internazionale) con i "casi di studio" della Harvard Business School. Tradizione e avanguardia in un difficile equilibrio e nel contesto del più esigente itinerario educativo.



Economia di scala

TECH è la più grande università online del mondo. Possiede più di 10.000 titoli universitari. Nella nuova economia, **volume + tecnologia = prezzo dirompente**. In questo modo, garantiamo che lo studio non sia eccessivamente costoso rispetto ad altre università.



Impara dai migliori del settore

Il personale docente di TECH contribuisce a mostrare agli studenti il proprio bagaglio di esperienze attraverso un contesto reale, vivo e dinamico. Si tratta di docenti impegnati in una specializzazione di qualità che permette allo studente di avanzare nella sua carriera e distinguersi in ambito imprenditoriale.

Professori provenienti da 20 nazionalità differenti.



Grazie a TECH potrai disporre dei casi di studio proposti dalla Harvard Business School

03

Perché scegliere il nostro programma?

Studiare con TECH significa moltiplicare le tue possibilità di raggiungere il successo professionale nell'ambito dell'alta direzione aziendale.

È una sfida che comporta sforzo e dedizione, ma che apre le porte a un futuro promettente. Lo studente imparerà dai migliori insegnanti e con la metodologia educativa più flessibile e innovativa.



“

Possediamo il personale docente più prestigioso e il programma più completo del mercato, che ci permette di offrire un percorso educativo di altissimo livello accademico"

Questo programma fornirà molteplici vantaggi professionali e personali, tra i quali:

01

Dare una spinta decisiva alla carriera dello studente

Gli studenti di TECH saranno in grado di prendere le redini del loro futuro e sviluppare il loro pieno potenziale. Grazie a questo programma acquisirai le competenze necessarie per ottenere un cambiamento positivo nella tua carriera e in un breve periodo di tempo.

Il 70% dei partecipanti a questa specializzazione ottiene un cambiamento di carriera positivo in meno di 2 anni.

02

Svilupperai una visione strategica e globale dell'azienda

TECH offre una visione approfondita della gestione generale per comprendere come ogni decisione influenzi le diverse aree funzionali dell'azienda.

La nostra visione globale di azienda migliorerà la tua visione strategica.

03

Consolidare lo studente nella gestione aziendale superiore

Studiare in TECH significa aprire le porte ad un panorama professionale di grande rilevanza affinché gli studenti possano ottenere il ruolo di manager di alto livello e acquisiscano un'ampia visione dell'ambiente internazionale.

Lavorerai con più di 100 casi reali di alta direzione.

04

Assumerai nuove responsabilità

Durante il programma, verranno presentate le ultime tendenze, gli sviluppi e le strategie che consentono allo studente di lavorare in un contesto in continuo cambiamento.

Il 45% degli studenti ottiene una promozione interna nel proprio lavoro.

05

Accesso a una potente rete di contatti

TECH promuove l'interazione dei suoi studenti per massimizzare le opportunità. Si tratta di studenti che condividono le stesse insicurezze, timori e il desiderio di crescere professionalmente. Questa rete consentirà di condividere partner, clienti o fornitori.

Troverai una rete di contatti essenziali per la tua crescita professionale.

06

Svilupperai il progetto di business in modo rigoroso

Lo studente acquisirà una profonda visione strategica che lo aiuterà a sviluppare il proprio progetto, considerando le diverse aree dell'azienda.

Il 20% dei nostri studenti sviluppa la propria idea di business.

07

Migliorerai le *soft skills* e competenze direttive

TECH aiuta gli studenti ad applicare e sviluppare le conoscenze acquisite e a migliorare le loro capacità interpersonali al fine di raggiungere una leadership che fa la differenza.

Migliora le tue capacità di comunicazione e di leadership e dai una svolta alla tua professione.

08

Farai parte di una comunità esclusiva

Ti offriamo l'opportunità di far parte di una comunità di manager d'élite, grandi aziende, istituzioni rinomate e professori qualificati delle Università più prestigiose del mondo: la comunità TECH Università Tecnologica.

Ti diamo l'opportunità di specializzarti con un personale docente di rinomato prestigio internazionale.

04 Obiettivi

L'obiettivo principale di questo Corso Universitario in Marketing e Vendite nel Business Consulting è quello di permettere agli studenti di progredire professionalmente integrando le migliori strategie di business nella loro pratica lavorativa. Così, essi diventeranno dei consulenti aziendali di grande valore non solo per le loro prestazioni nella supervisione dei progetti e delle operazioni economiche, ma anche per la loro visione focalizzata sul marketing che permetterà loro di realizzare le vendite aziendali in modo efficace.



“

L'obiettivo di questo Corso Universitario è quello di migliorare le prospettive professionali dell'alunno partendo dal marketing e dalle vendite applicati al Business Consulting”

I tuoi obiettivi sono anche i nostri.

Lavoriamo insieme al loro raggiungimento.

Il Corso Universitario in Marketing e Vendite nel Business Consulting prepara lo studente a:

01

Comprende il processo generale di vendita di una società di consulenza

04

Gettare le basi di come redigere un documento di vendita o una proposta al cliente

02

Approfondire tutte le fasi di vendita, dall'individuazione dell'opportunità e del processo di qualificazione, fino alla chiusura e al monitoraggio

03

Fornire allo studente una visione dei potenziali profili d'acquisto, e come si orienta ogni profilo nel processo d'acquisto

05

Acquisire una visione completa della realtà delle compagnie di consulenza aziendale, come sono organizzate, come prestano i loro servizi, di quali professionisti hanno bisogno per sviluppare i loro servizi, quali tipi di progetti realizzano e con quali metodologie



06

Comprendere il processo generale di pianificazione strategica e come aggiunge valore alle aziende

08

Convertire un'idea in una proposta per il mercato



09

Conoscere l'importanza di generare valore aggiunto ad una proposta di mercato

07

Integrare il processo commerciale nel lavoro quotidiano del consulente aziendale

10

Seguire tutto il processo di vendita in maniera attenta e precisa

05

Struttura e contenuti

Grazie a questo Corso Universitario, gli studenti impareranno in prima persona gli ultimi progressi nella struttura del processo di vendita, il processo di origine e qualificazione delle opportunità. Tutto questo, grazie a un 1 modulo specializzato che si svilupperà durante 150 ore di apprendimento, per una durata di 6 settimane. Inoltre, questi contenuti saranno presentati con numerose risorse didattiche multimediali come casi di studio, master class o riassunti interattivi.



“

Questi contenuti ti renderanno un grande specialista nel marketing e nelle vendite applicate al Business Consulting. Iscriviti ora e provalo tu stesso”

Piano di studi

La consulenza aziendale ha numerose aree di specializzazione e le aziende apprezzano molto coloro che sono in possesso di strumenti commerciali che completano le loro attività di analisi e supervisione aziendale.

Così, questo programma risponde a questa necessità e offre agli studenti un itinerario accademico attraverso il quale possono approfondire aspetti rilevanti della vendita nella consulenza, come la conversione di un'idea in una proposta per il mercato, il *Funnel* di vendita, il ruolo dei diversi attori nella vendita, soprattutto il compratore e il resto dei partecipanti, e la durata e la gestione di questi processi.

Pertanto, durante le 150 ore di insegnamento, il professionista sarà in grado di aggiornarsi in questi elementi che sono decisamente importanti per il consulente nel mondo aziendale attuale, che richiede profili integrali in grado di svolgere diversi compiti.

Questo Corso Universitario ha la durata di 6 settimane e si compone di 1 modulo:

Modulo 1

Marketing e Vendite nel Business Consulting



Dove, quando e come si realizza?

TECH offre la possibilità di svolgere questo Corso Universitario in Marketing e Vendite nel Business Consulting completamente online. Durante le 6 settimane del corso, lo studente potrà accedere a tutti i contenuti di questo programma in qualsiasi momento, consentendogli di autogestire il suo tempo di studio.

*Un'esperienza educativa
unica, chiave e decisiva
per potenziare la tua
crescita professionale e
dare una svolta definitiva.*

Modulo 1. Marketing e Vendite nel Business Consulting

1.1. La funzione del Marketing e delle Vendite nel Business Consulting

- 1.1.1. Marketing e posizionamento
- 1.1.2. Relazione tra Marketing e vendite
- 1.1.3. La vendita nel Business Consulting

1.2. Convertire un'idea in una proposta per il mercato

- 1.2.1. Il processo
- 1.2.2. L'offerta
- 1.2.3. Validazione e viabilità
- 1.2.4. Dimensioni del mercato: TAM, SAM, SOM
- 1.2.5. Il cliente target
- 1.2.6. Caso di mercato

1.3. Strutturando il processo di vendita

- 1.3.1. La struttura generale nel processo di vendita
- 1.3.2. Il *Funnel* di vendita
- 1.3.3. Fasi e passaggi di ogni parte del processo

1.4. Il processo di origination

- 1.4.1. Fonti di origination
- 1.4.2. L'opportunità
- 1.4.3. Step successivi

1.5. Qualificare le opportunità

- 1.5.1. Il business del tuo cliente
- 1.5.2. Qualificare le opportunità: processo e criteri
- 1.5.3. L'importanza di generare valore aggiunto

1.6. Interazione con i vari Stakeholders

- 1.6.1. L'acquirente e il resto dei partecipanti
- 1.6.2. Interazione tra loro: strategie
- 1.6.3. Profili di interazione umani: l'importanza di regolare il messaggio all'audience

1.7. Componenti chiave di una proposta

- 1.7.1. Struttura e contenuto minimo
- 1.7.2. Sommario esecutivo
- 1.7.3. Gestione dei risultati e dei rischi

1.8. L'importanza di generare valore aggiunto ad una proposta di mercato

- 1.8.1. Come parlare del valore
- 1.8.2. Differenza tra prezzo e valore
- 1.8.3. Modelli di prezzo distinti: implicazioni e rischi

1.9. Processo di negoziazione e chiusura

- 1.9.1. Passi tipici di una negoziazione
- 1.9.2. L'importanza di generare alternative
- 1.9.3. Gestione dei rischi e gestione contrattuale

1.10. Leadership del processo di vendita

- 1.10.1. Durata e gestione del processo di vendita
- 1.10.2. Tecnologia nel processo di vendita
- 1.10.3. Monitoraggio del processo
- 1.10.4. L'importanza del *Feedback*



06

Metodologia

Questo programma ti offre un modo differente di imparare. La nostra metodologia si sviluppa in una modalità di apprendimento ciclico: ***il Relearning***.

Questo sistema di insegnamento viene applicato nelle più prestigiose facoltà di medicina del mondo ed è considerato uno dei più efficaci da importanti pubblicazioni come il ***New England Journal of Medicine***.





“

Scopri il Relearning, un sistema che abbandona l'apprendimento lineare convenzionale, per guidarti attraverso dei sistemi di insegnamento ciclici: una modalità di apprendimento che ha dimostrato la sua enorme efficacia, soprattutto nelle materie che richiedono la memorizzazione”

In TECH Business School impieghiamo il Metodo Casistico di Harvard

Il nostro programma offre un metodo rivoluzionario per sviluppare abilità e conoscenze. Il nostro obiettivo è quello di rafforzare le competenze in un contesto mutevole, competitivo e altamente esigente.

“

Grazie a TECH potrai sperimentare un modo di imparare che sta scuotendo le fondamenta delle università tradizionali di tutto il mondo"



Siamo la prima Università online che combina lo studio di casi della Harvard Business School con un sistema di apprendimento 100 % online basato sulla ripetizione.



Il nostro programma ti prepara ad affrontare nuove sfide in ambienti incerti e a raggiungere il successo nella tua carriera.

Un metodo di apprendimento innovativo e differente

Questo programma intensivo della Business School di TECH Università Tecnologica prepara gli studenti ad affrontare tutte le sfide di questo settore, sia a livello nazionale che internazionale. Ci impegniamo a favorire la crescita personale e professionale, il miglior modo di incamminarsi verso il successo; per questo, TECH, utilizza i *casi di studio* di Harvard, con cui abbiamo un accordo strategico che ci permette di avvicinare i nostri studenti ai materiali della migliore Università del mondo.

“ *Imparerai, attraverso attività collaborative e casi reali, la risoluzione di situazioni complesse in ambienti aziendali reali*”

Il Metodo Casistico è stato il sistema di apprendimento più usato nelle migliori Business School del mondo da quando esistono. Sviluppato nel 1912 affinché gli studenti di Diritto non imparassero solo la legge sulla base del contenuto teorico, il Metodo Casistico consisteva nel presentare situazioni reali complesse per far prendere loro decisioni e giudicare come risolverle. Nel 1924 fu stabilito come metodo di insegnamento standard ad Harvard.

Cosa dovrebbe fare un professionista per affrontare una determinata situazione? Questa è la domanda con cui ci confrontiamo nel metodo casistico, un metodo di apprendimento orientato all'azione. Durante il programma, gli studenti si confronteranno con diversi casi reali. Dovranno integrare tutte le loro conoscenze, effettuare ricerche, argomentare e difendere le proprie idee e decisioni.

Metodologia Relearning

La nostra Università è la prima al mondo a coniugare lo *studio di casi clinici* di Harvard con un sistema di apprendimento 100% online basato sulla ripetizione e che combina un minimo di elementi diversi in ogni lezione.

TECH perfeziona il *metodo casistico* di Harvard con la migliore metodologia di insegnamento del momento, 100% online: il Relearning.

Il nostro sistema online ti permetterà di organizzare il tuo tempo e il tuo ritmo di apprendimento, adattandolo ai tuoi impegni. Sarai in grado di accedere ai contenuti disponibili da qualsiasi dispositivo fisso o mobile dotato di connessione a internet.

In TECH imparerai con una metodologia all'avanguardia progettata per formare i manager del futuro. Questo metodo, all'avanguardia della pedagogia mondiale, si chiama Relearning.

La nostra Business School è l'unica scuola di lingua spagnola autorizzata a utilizzare questo metodo di successo. Nel 2019 siamo riusciti a migliorare il livello di soddisfazione generale dei nostri studenti (qualità dell'insegnamento, qualità dei materiali, struttura del corso, obiettivi...) rispetto agli indicatori della migliore università online.



Nel nostro programma, l'apprendimento non è un processo lineare, ma avviene in spirale (impariamo, disimpariamo, dimentichiamo e re-impariamo). Pertanto, combiniamo ciascuno di questi elementi in modo concentrico. Con questa metodologia abbiamo formato oltre 650.000 laureati con un successo senza precedenti, in ambiti molto diversi come la biochimica, la genetica, la chirurgia, il diritto internazionale, le competenze manageriali, le scienze sportive, la filosofia, il diritto, l'ingegneria, il giornalismo, la storia, i mercati e gli strumenti finanziari. Tutto questo in contesto molto esigente, con un corpo di studenti universitari di alto profilo socioeconomico e un'età media di 43,5 anni.

Il Relearning ti permetterà di apprendere con meno sforzo e maggior rendimento, impegnandoti maggiormente nella tua specializzazione, sviluppando uno spirito critico, difendendo gli argomenti e contrastando le opinioni: un'equazione che punta direttamente al successo.

Dalle ultime evidenze scientifiche nel campo delle neuroscienze, non solo sappiamo come organizzare le informazioni, le idee, le immagini e i ricordi, ma sappiamo che il luogo e il contesto in cui abbiamo imparato qualcosa è fondamentale per la nostra capacità di ricordarlo e immagazzinarlo nell'ippocampo, per conservarlo nella nostra memoria a lungo termine.

In questo modo, e in quello che si chiama Neurocognitive Context-dependent E-learning, i diversi elementi del nostro programma sono collegati al contesto in cui il partecipante sviluppa la sua pratica professionale.



Questo programma offre i migliori materiali didattici, preparati appositamente per i professionisti:



Materiali di studio

Tutti i contenuti didattici sono creati appositamente per il corso dagli specialisti che lo impartiranno, per fare in modo che lo sviluppo didattico sia davvero specifico e concreto.

Questi contenuti sono poi applicati al formato audiovisivo che supporterà la modalità di lavoro online di TECH. Tutto questo, con le ultime tecniche che offrono componenti di alta qualità in ognuno dei materiali che vengono messi a disposizione dello studente.



Master class

Esistono prove scientifiche sull'utilità dell'osservazione di terzi esperti.

La denominazione "Learning from an Expert" rafforza le conoscenze e i ricordi e genera sicurezza nel futuro processo decisionale.



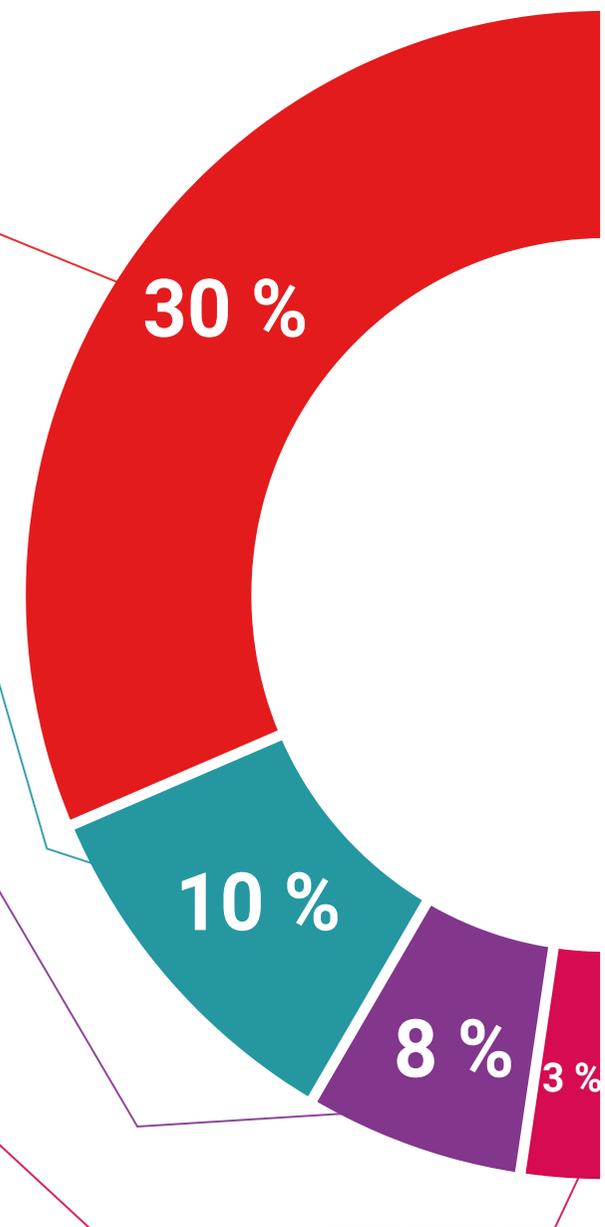
Pratica di competenze manageriali

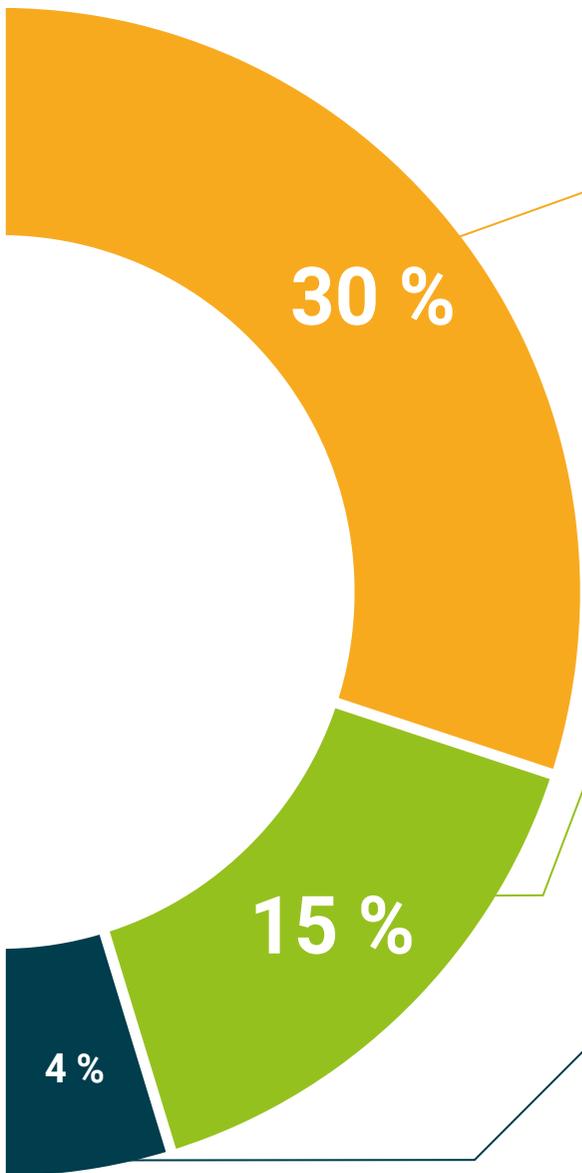
Realizzerai attività per sviluppare competenze manageriali specifiche in ogni area tematica. Pratiche e dinamiche per acquisire e sviluppare le competenze e le abilità che un senior manager deve sviluppare nel quadro della globalizzazione in cui viviamo.



Letture complementari

Articoli recenti, documenti di consenso e linee guida internazionali, tra gli altri. Nella biblioteca virtuale di TECH potrai accedere a tutto il materiale necessario per completare la tua formazione.





Casi di Studio

Completerai una selezione dei migliori casi aziendali usati alla Harvard Business School. Casi presentati, analizzati e tutorati dai migliori specialisti dell'alta direzione in America Latina.



Riepiloghi interattivi

Il team di TECH presenta i contenuti in modo accattivante e dinamico in pillole multimediali che includono audio, video, immagini, diagrammi e mappe concettuali per consolidare la conoscenza.

Questo esclusivo sistema di formazione per la presentazione di contenuti multimediali è stato premiato da Microsoft come "Caso di successo in Europa".



Testing & Retesting

Valutiamo e rivalutiamo periodicamente le tue conoscenze durante tutto il programma con attività ed esercizi di valutazione e di autovalutazione, affinché tu possa verificare come raggiungi progressivamente i tuoi obiettivi.



07

Profilo dei nostri studenti

Gli studenti TECH sono persone che cercano continuamente il progresso professionale. Per questo motivo, si mantengono sempre aggiornati e imparano nuovi modi per migliorare il loro lavoro. Questo programma è perfetto per loro, poiché svolge una doppia funzione: da un lato, risponde alle necessità di questo tipo di profilo e, dall'altro, crea professionisti qualificati che sono in grado di affrontare diversi tipi di situazioni, risolvendo efficacemente eventuali problemi.



“

TECH cerca sempre il modo di permettere ai suoi studenti di raggiungere i propri obiettivi; questo programma è uno dei percorsi più rapidi e semplici per sperimentare un significativo progresso professionale”

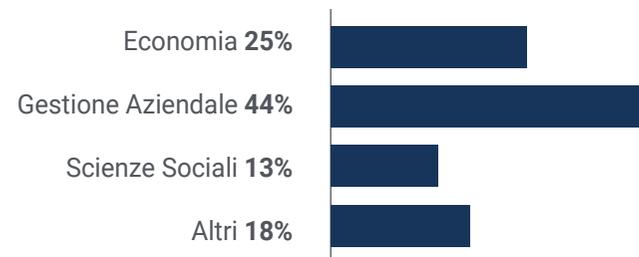
Età media

Da **35** e **45** anni

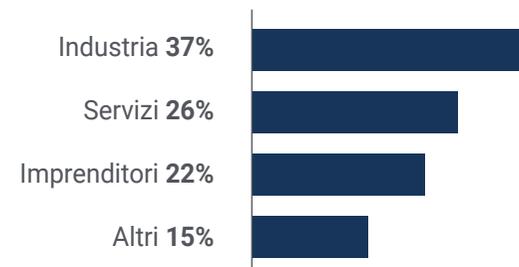
Anni di esperienza



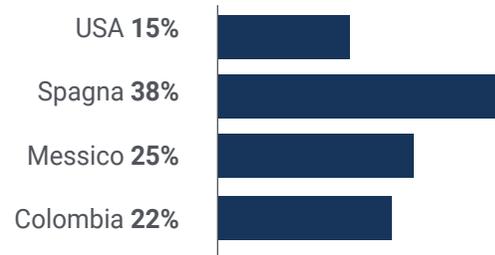
Formazione



Profilo accademico



Distribuzione geografica



Enrique Montalvo

Consulente indipendente

"Sapevo che le imprese al giorno d'oggi cercano un profilo di consulente integrale e più completo, che sia capace di affrontare situazioni diverse. Per questo motivo ho cercato il modo di trasformarmi in un professionista specializzato in svariate aree. TECH è l'unica istituzione che conosce la situazione reale del settore e per questo offre i corsi migliori. Con questo programma sono riuscito ad ottenere più clienti e la mia situazione è migliorata moltissimo da allora"

08

Direzione del corso

Questo Corso Universitario in Marketing e Vendite nel Business Consulting si avvale del miglior corpo docente, composto da specialisti nel campo commerciale applicato agli esercizi di consulenza. Così, gli studenti saranno in grado di incorporare i migliori strumenti nel loro lavoro per vendere e realizzare operazioni commerciali in modo efficiente e veloce. Tutto questo, inoltre, con la migliore metodologia di insegnamento sul mercato educativo.



“

Uno dei tanti punti di forza di questo programma è dato dai suoi insegnanti: iscriviti e approfitta del miglior apprendimento sul marketing applicato alla consulenza aziendale”

Direttrice ospite internazionale

Premiata dalla Public Relations Society of America per la sua **divulgazione scientifica** attraverso molteplici webinar, Erin Werthman è diventata un prestigioso **Business Administrator** altamente specializzato nel campo del **Marketing** e delle **Comunicazioni**.

Ha quindi svolto il suo lavoro presso enti internazionali di riferimento come il Collegis Education. Tra i suoi principali risultati, spicca l'aver sviluppato **soluzioni tecnologiche complete** e **l'efficienza operativa** che hanno notevolmente ottimizzato le attività operative delle istituzioni. Ad esempio, ha gestito un portafoglio clienti di oltre 15 milioni di dollari, ottenendo allo stesso tempo un margine di profitto lordo del 58%. In questo senso, ha anche generato un'atmosfera di lavoro collaborativo, in cui i team di lavoro svolgono le loro funzioni con la massima qualità per garantire la soddisfazione dei clienti.

Inoltre, è stato incaricato di elaborare molteplici **piani strategici aziendali in situazioni di crisi**. Grazie a ciò, ha aiutato le aziende a godere di un'eccellente immagine nella comunità. Allo stesso tempo, prevedendo possibili battute d'arresto derivanti dal suo esercizio, ha garantito che gli enti possano continuare a operare efficacemente anche in condizioni avverse. Ha anche instaurato relazioni proattive e trasparenti con i **media**. In questo modo, è riuscito a massimizzare sia la visibilità che la reputazione delle organizzazioni.

Inoltre, nel suo impegno per l'eccellenza, è una relatrice abituale in **congressi** e **simposi** di carattere internazionale. Lì condivide la sua conoscenza olistica di materie come la **responsabilità sociale**, le **pubbliche relazioni** o la **pubblicità**. Va notato che la sua performance professionale è stata premiata in diverse occasioni sotto forma di **riconoscimenti**, come dimostra il riconoscimento ottenuto al Rasmussen College per la sua capacità di leadership, l'atteggiamento risolutivo e il miglioramento delle campagne pubblicitarie.



Dott.ssa Werthman, Erin

- Direttrice dei media e partner associata esperta presso Bain & Company, Minnesota, Stati Uniti
- Senior Director Partner presso Collegis Education, Bloomington, Minnesota
- Direttrice della strategia dei media e dello sviluppo del marchio al Rasmussen College, Minneapolis
- Direttrice delle relazioni pubbliche e dello sviluppo della facoltà di medicina dell'Università dell'Illinois
- Laurea in inglese-retorica Scrittura professionale presso l'Università dell'Illinois Urbana-Champaign
- MBA in Business e Marketing presso Benedictine University, Illinois
- Certificazione Bain Sostenibilità in azione di Bain & Company
- Membro del consiglio di amministrazione Riverview Elementary School PTA

“

Grazie a TECH potrai apprendere con i migliori professionisti del mondo”

Direzione



Dott. Pérez-Ayala, Luis Yusty

- ◆ Direttore Finanziario e di Controllo della Gestione della divisione di Ingegneria, Infrastrutture, Energia e Navale di SENER
- ◆ Professore di Finanze nel Master di Consulenza e Gestione aziendale dell'Università Politecnica di Madrid (UPM)
- ◆ *Travel & Hospitality Industry Technology Lead in Accenture* per Spagna, Portogallo, Andorra e Israele
- ◆ *Senior Manager in Accenture*, nell'area dell'*Intelligent Finance*
- ◆ *Associate Director* per EY, nell'area *CFO Services - Financial Accounting Advisory Services*
- ◆ *Senior Manager* per KPMG, nell'area di Consulenza Aziendale - Funzione Finanziaria
- ◆ Laurea in Amministrazione e Gestione Aziendale (UCLM)
- ◆ Laurea in Economia (UCLM)
- ◆ *Master in Revenue Management (Cornell University)*
- ◆ *Master in Sales (Sales Business School)*
- ◆ *Certificate programmes* in controllo gestionale, gestione delle finanze e imposte



09

Impatto sulla tua carriera

Il settore del Business Consulting ha subito grandi trasformazioni negli ultimi anni, quindi il professionista deve adattarsi a questa situazione. Ecco perché questo Corso Universitario in Marketing e Vendite nel Business Consulting ti offre l'opportunità di migliorare le tue prospettive di carriera imparando tutto sugli aspetti commerciali della disciplina. Sarai, quindi, in grado di fornire servizi ancora migliori ai datori di lavoro e ai clienti, vedendo la tua carriera migliorare rapidamente.



“

I cambiamenti non si realizzano da soli: prendi l'iniziativa e rendi il tuo futuro più brillante”

Sei pronto a dare una svolta? Un eccellente miglioramento professionale ti aspetta

Il Corso Universitario in Marketing e Vendite nel Business Consulting di TECH è un programma intensivo che prepara gli studenti ad affrontare sfide e decisioni nell'ambito aziendale e imprenditoriale.

Il suo obiettivo principale è di promuovere la tua crescita personale e professionale. Aiutarti a raggiungere il successo.

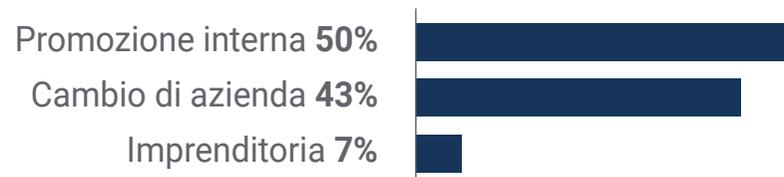
Le aziende ricercano consulenti con un profilo commerciale. Non rimanere indietro.

Trasforma la tua carriera. Sei a un solo passo, iscriviti.

Momento del cambiamento



Tipo di cambiamento



Miglioramento salariale

La realizzazione di questo programma prevede per i nostri studenti un incremento salariale superiore al **25%**



10

Benefici per la tua azienda

Le aziende beneficeranno di competenze commerciali essenziali nel mondo degli affari di oggi grazie a questo Corso Universitario. Così, questo programma non è solo un passo avanti per lo studente ma anche per la sua azienda, che sia la propria impresa o del suo datore di lavoro. Questa qualifica apporta un ulteriore prestigio al professionista e alla sua azienda, dato che ha il sigillo di qualità della migliore istituzione educativa online del mondo.



“

Con questa specializzazione beneficerai la tua carriera e la tua azienda, migliorando il portafoglio dei clienti e le vendite”

Sviluppare e mantenere il talento nelle aziende è il miglior investimento a lungo termine.

01

Crescita del talento e del capitale intellettuale

Il professionista porterà all'azienda nuovi concetti, strategie e prospettive che possono portare cambiamenti significativi nell'organizzazione.

02

Trattenere i manager ad alto potenziale ed evitare la fuga di cervelli

Questo programma rafforza il legame tra l'azienda e il professionista e apre nuove vie di crescita professionale all'interno dell'azienda.

03

Creare agenti di cambiamento

Sarai in grado di prendere decisioni in tempi di incertezza e di crisi, aiutando l'organizzazione a superare gli ostacoli.

04

Incremento delle possibilità di espansione internazionale

Grazie a questo programma, l'azienda entrerà a contatto con i principali mercati dell'economia mondiale.



05

Sviluppo di progetti propri

Il professionista può lavorare su un progetto esistente o sviluppare nuovi progetti nell'ambito di R&S o del Business Development della sua azienda.

06

Aumento della competitività

Questo Corso Universitario fornirà ai rispettivi professionisti le competenze per affrontare nuove sfide e far crescere l'organizzazione.

11

Titolo

Il Corso Universitario in Marketing e Vendite nel Business Consulting garantisce, oltre alla formazione più rigorosa e aggiornata, l'accesso al Corso Universitario rilasciato dalla TECH Università Tecnologica.



“

*Supera con successo questo programma
e ricevi il tuo titolo universitario senza
spostamenti o fastidiose formalità”*

Questo **Corso Universitario in Marketing e Vendite nel Business Consulting** possiede il programma più completo e aggiornato presente sul mercato.

Dopo aver superato le valutazioni, lo studente riceverà, mediante lettera certificata* con ricevuta di ritorno, il suo corrispondente titolo **Corso Universitario** rilasciato da **TECH Università Tecnologica**.

Il titolo rilasciato da TECH Università Tecnologica indica la qualifica ottenuta nel Corso Universitario e soddisfa i requisiti comunemente richiesti da borse di lavoro, concorsi e commissioni di valutazione di carriere professionali.

Titolo: **Corso Universitario in Marketing e Vendite nel Business Consulting**
N. Ore Ufficiali: **150 O.**



*Apostille dell'Aia Se lo studente dovesse richiedere che il suo diploma cartaceo sia provvisto di Apostille dell'Aia, TECH EDUCATION effettuerà le gestioni opportune per ottenerla pagando un costo aggiuntivo.



Corso Universitario Marketing e Vendite nel Business Consulting

- » Modalità: **online**
- » Durata: **6 settimane**
- » Titolo: **TECH Università Tecnologica**
- » Orario: **a scelta**
- » Esami: **online**

Corso Universitario

Marketing e Vendite nel Business Consulting