

Tirocinio

Commercial and Sales Management



tech



tech

Tirocinio
Commercial and Sales
Management

Indice

01

Introduzione

pag. 4

02

Perché svolgere questo
Tirocinio?

pag. 6

03

Obiettivi

pag. 8

04

Pianificazione
dell'insegnamento

pag. 10

05

Dove posso svolgere
il Tirocinio

pag. 12

06

Condizioni generali

pag. 16

07

Titolo

pag. 18

01 Introduzione

Il commercio online è stata una grande rivoluzione del business, che ha visto negli ultimi decenni una progressione nell'acquisizione di prodotti attraverso Internet: uno scenario che obbliga i professionisti a conoscere le ultime tendenze per disegnare strategie di business efficaci. Di fronte a questa realtà, TECH ha creato questo programma che fornisce al professionista una visione pratica e reale della gestione di questo settore. Ciò sarà possibile grazie a un Tirocinio di 3 settimane in un'azienda prestigiosa nello sviluppo di partnership e pianificazioni commerciali digitali e offline.

“

Con questo Tirocinio avrai una visione molto più diretta e reale dell'attuale trasformazione Commercial and Sales Management di un'azienda”





Negli ultimi decenni la globalizzazione ha consentito uno sviluppo spettacolare delle imprese, grazie al e-commerce e alla padronanza della complessità logistica in un mondo interconnesso. Questi sviluppi consentono alle imprese di adottare un approccio molto più internazionale ed espansivo.

In questo contesto, i professionisti che desiderano tenersi aggiornati sulle tendenze attuali nel campo delle vendite e del marketing, devono farlo attraverso una vera e propria immersione in questo settore. Per questo motivo, TECH ha ideato questo Tirocinio, che offre un soggiorno di 3 settimane in un'azienda leader nel mondo degli affari e che padroneggia perfettamente le strategie che devono essere sviluppate in un settore influenzato da cambiamenti sia tecnologici che socio-economici.

Si tratta di un Tirocinio full immersion, in cui il professionista potrà toccare con mano il lavoro quotidiano degli specialisti nella gestione dei team commerciali e di vendita: un compito che implica anche la messa in pratica di ottime capacità di comunicazione con fornitori e clienti nelle diverse fasi di commercializzazione dei prodotti. TECH offre quindi un'esperienza unica nel panorama accademico, che mira a dare impulso alle carriere dei professionisti che desiderano prosperare in questo settore o avviare una propria attività.

02

Perché svolgere questo Tirocinio?

I professionisti che svolgono la loro attività quotidiana nelle aree commerciali o che hanno le conoscenze per avviare un'attività in proprio, chiedono di poter aggiornare le loro conoscenze attraverso un'esperienza reale in un ambiente aziendale di prim'ordine. Per questo motivo, TECH ha ideato questo Tirocinio, che risponde alle reali esigenze di tutte quelle persone che aspirano a gestire l'area commerciale e delle vendite, o a gestire una propria entità. È stato quindi progettato un Tirocinio di 3 settimane in un'azienda leader, responsabile dell'implementazione di piani commerciali strategici, applicando le ultime tecnologie disponibili in questo campo. In questo modo, il professionista otterrà una visione diretta e reale dei metodi e delle procedure utilizzate dai migliori esperti del settore.



Per 3 settimane sarete accompagnati dai migliori specialisti del Commercial and Sales Management di un'azienda leader nella pianificazione strategica del business"

1. Aggiornare le proprie conoscenze sulla base delle più recenti tecnologie disponibili

Senza dubbio, le nuove tecnologie hanno trasformato l'attuale panorama commerciale, essendo il presente e il futuro. Così, tutte le aziende hanno incorporato strumenti digitali per stabilire strategie di Marketing, controllo e monitoraggio delle vendite. Per questo motivo, e con l'obiettivo di avvicinare il professionista a questa tecnologia, TECH ha creato questo Tirocinio, in cui entrerete in un ambiente aziendale innovativo, accedendo alle ultime tecnologie applicate all'area Commercial and Sales Management.

2. Approfondire nuove competenze dall'esperienza dei migliori specialisti

Durante questo Tirocinio, il professionista non sarà solo, poiché sarà accompagnato da un esperto specializzato in Commercial and Sales Management in cui si svolge il Tirocinio. Ciò gli consentirà di assistere in prima persona allo sviluppo delle tecniche, dei metodi e delle strategie più attuali in questo settore, in un ambiente professionale di prim'ordine.

3. Entrare in ambienti clinici di prim'ordine

Il professionista che desidera effettuare un Tirocinio full immersion in Commercial and Sales Management può farlo attraverso le aziende di riferimento che TECH mette a disposizione: entità che sono state selezionate dopo un'accurata e rigorosa procedura, con la quale questa istituzione accademica garantisce al laureato l'accesso a un'azienda leader in questo settore.



4. Mettere in pratica ciò che si è appreso fin dall'inizio

In questo Tirocinio, TECH si allontana dal concetto puramente teorico per offrire al professionista un Tirocinio in un ambiente aziendale di prim'ordine. Grazie a questa filosofia, il laureato sarà in grado, in sole 3 settimane, di integrare i processi e i metodi più innovativi nel Commercial and Sales Management, e quindi di prosperare nella propria carriera professionale.

5. Ampliare le frontiere della conoscenza

Questo Tirocinio fornisce una visione rinnovata e attuale dell'area Commercial and Sales Management. Grazie a questa prospettiva, il professionista che seguirà questo programma sarà in grado di inserire le strategie commerciali più efficaci e innovative nelle sue performance quotidiane o di svilupparle nel progetto di business che ha in mente: un'opportunità unica che solo TECH, la più grande università digitale del mondo, può offrire.

“

Avrai l'opportunità svolgere il tuo tirocinio all'interno di un centro di tua scelta”

03

Obiettivi

Il Tirocinio in Commercial and Sales Management mira a facilitare le prestazioni dei professionisti che desiderano conoscere il lavoro quotidiano di un'azienda specializzata in Commercial and Sales Management. In questo modo, potranno acquisire e padroneggiare le competenze relative alle vendite e alla gestione del team.



Obiettivi generali

- Padroneggiare la preparazione e la pianificazione di gruppi di lavoro, incaricati di realizzare vendite o di negoziare con i fornitori
- Incorporare le strategie commerciali e di vendita più efficienti per lo sviluppo di un'azienda
- Conoscere gli strumenti digitali disponibili per il controllo e il monitoraggio della logistica commerciale





Obiettivi specifici

- Applicare competenze specifiche di leadership nella gestione delle vendite e del marketing
- Gestire adeguatamente team multiculturali
- Analizzare la redditività dei progetti di investimento e la creazione di valore
- Analizzare l'impatto finanziario delle decisioni prese in ambito manageriale
- Applicare metodi e tecniche di ricerca quantitativa e qualitativa
- Avere una conoscenza approfondita delle tecniche di marketing
- Realizzare una corretta organizzazione commerciale e una strategia di vendita.
- Controllare l'attività commerciale dell'azienda
- Effettuare audit commerciali
- Applicare tecniche di coaching nelle azioni di vendita.



Acquisire le competenze necessarie per comunicare e sviluppare le proprie idee imprenditoriali”

04

Pianificazione dell'insegnamento

Il mondo globalizzato porta necessariamente i professionisti del settore a tenersi aggiornati sugli ultimi sviluppi del settore commerciale. Per questo motivo, TECH offre questo Tirocinio in Commercial and Sales Management. Un Tirocinio di 3 settimane in un'azienda prestigiosa, dove sarete guidati da specialisti del settore.

Il Tirocinio affronta quindi in modo approfondito diverse aree come la logistica, le relazioni commerciali con i fornitori, il servizio clienti e la digitalizzazione. Tutto questo è pensato per specializzare i manager che vogliono conoscere questi settori da una prospettiva strategica, internazionale e innovativa.

In questo Tirocinio full immersion, le attività sono finalizzate allo sviluppo e al perfezionamento delle competenze necessarie per l'erogazione di servizi di gestione nell'area commerciale e di vendita e di condizioni che richiedono un elevato livello di qualificazione, e che sono orientate alla preparazione specifica per l'esercizio dell'attività, in un contesto aziendale competitivo e influenzato dalle nuove tecnologie.

La fase pratica prevede la partecipazione attiva dello studente che svolgerà le attività e le procedure di ogni area di competenza (imparare a imparare e imparare a fare), con l'accompagnamento e la guida del personale docente e degli altri compagni di corso che facilitano il lavoro di squadra e l'integrazione multidisciplinare come competenze trasversali per la pratica Infermieristica Domiciliare (imparare a essere e imparare).



Specializzati in un'azienda che può offrirti tutte queste possibilità, con un programma accademico innovativo e un team in grado di farti crescere al massimo"



Le procedure descritte di seguito costituiranno la base del tirocinio e la sua realizzazione sarà soggetta alla disponibilità e al carico di lavoro del centro; le attività proposte sono le seguenti:

Módulo	Actividad Práctica
Logistica e gestione economica	Analizzare la concorrenza con un'analisi comparativa
	Assistere nella gestione delle scorte, del magazzino e dell'approvvigionamento nella gestione logistica degli acquisti
	Fornire supporto nel servizio post-vendita
	Effettuare l'analisi della domanda e le previsioni per la logistica
	Contribuire alla pianificazione delle vendite
Indirizzo commerciale	Effettuare analisi SWOT, settoriali e della concorrenza.
	Collaborare alla pianificazione della campagna di vendita.
	Effettuare il controllo dell'attività commerciale.
	Fornire supporto nel controllo del piano di vendita annuale.
Organizzazione commerciale e del team di vendita	Assistere nell'organizzazione della rete di vendita per organigramma dipartimentale
	Effettuare analisi della qualità del servizio
	Applicare strategie di captazione e di vendita dei servizi
	Impiegare l'uso di strumenti di supervisione nel controllo dell'attività commerciale
	Realizzare il metodo della balanced scorecard e le azioni post-vendita.
Integrazione dei canali digitali nella strategia aziendale	Fare parte del team che sviluppa la pianificazione e lo sviluppo di un e-commerce
	Contribuire alla pianificazione di una strategia di gestione delle relazioni con i clienti
	Monitorare e analizzare i risultati della strategia aziendale sui social media
	Collaborare alla progettazione di un piano di social media
Processo di attività commerciale	Prepara una visita commerciale, dopo aver effettuato lo studio del cliente e preparazione del colloquio
	Effettuare strategie di negoziazione e chiudere la vendita
	Applicare nozioni di psicologia nel processo di vendita
	Effettuare un'analisi finale della visita commerciale

05

Dove posso svolgere il Tirocinio?

Nel suo intento di offrire agli studenti un'esperienza unica nello sviluppo delle loro competenze, TECH offre loro l'opportunità di mettere in pratica le conoscenze teoriche apprese sul Commercial and Sales Management in un'azienda specializzata. In questo modo, si specializzano a fianco di professionisti esperti, spingendo la loro carriera verso i massimi livelli in questo campo tecnologico. Inoltre, il nostro istituto si adatta alle esigenze e alle preferenze dello studente, consentendogli di scegliere la destinazione più adatta alle sue necessità.



Scegli questo Tirocinio e dai impulso ai tuoi progetti imprenditoriali”



06

Condizioni generali

Assicurazione di responsabilità civile

La preoccupazione principale di questa istituzione è quella di garantire la sicurezza dei tirocinanti sia degli altri agenti che collaborano ai processi di tirocinio in azienda. All'interno delle misure rivolte a questo fine ultimo, esiste la risposta a qualsiasi incidente che possa verificarsi durante il processo di insegnamento-apprendimento.

A tal fine, questa istituzione educativa si impegna a stipulare un'assicurazione di responsabilità civile per coprire qualsiasi eventualità che possa insorgere durante la permanenza presso il centro di tirocinio.

La polizza di responsabilità civile per i tirocinanti deve garantire una copertura assicurativa completa e deve essere stipulata prima dell'inizio del periodo di tirocinio. Grazie a questa garanzia, il professionista si sentirà privo di ogni tipo di preoccupazione nel caso di eventuali situazioni impreviste che possano sorgere durante il tirocinio e potrà godere di una copertura assicurativa fino al termine dello stesso.



Condizioni Generali di Tirocinio

Le condizioni generali dell'accordo di tirocinio per il programma sono le seguenti:

1. TUTORAGGIO: durante il Tirocinio agli studenti verranno assegnati due tutor che li seguiranno durante tutto il percorso, risolvendo eventuali dubbi e domande che potrebbero sorgere. Da un lato, lo studente disporrà di un tutor professionale appartenente al centro di inserimento lavorativo che lo guiderà e lo supporterà in ogni momento. Dall'altro lato, lo studente disporrà anche un tutor accademico che avrà il compito di coordinare e aiutare lo studente durante l'intero processo, risolvendo i dubbi e aiutando a risolvere qualsiasi problema durante l'intero percorso. In questo modo, il professionista sarà accompagnato in ogni momento e potrà risolvere tutti gli eventuali dubbi, sia di natura pratica che accademica.

2. DURATA: il programma del tirocinio avrà una durata di tre settimane consecutive di preparazione pratica, distribuite in giornate di 8 ore lavorative, per cinque giorni alla settimana. I giorni di frequenza e l'orario saranno di competenza del centro, che informerà debitamente e preventivamente il professionista, con un sufficiente anticipo per facilitarne l'organizzazione.

3. MANCATA PRESTAZIONE: in caso di mancata presentazione il giorno di inizio del Tirocinio, lo studente perderà il diritto allo stesso senza possibilità di rimborso o di modifica di date. L'assenza per più di due giorni senza un giustificato motivo/certificato medico comporterà la rinuncia dello studente al tirocinio e, pertanto, la relativa automatica cessazione. In caso di ulteriori problemi durante lo svolgimento del tirocinio, essi dovranno essere debitamente e urgentemente segnalati al tutor accademico.

4. CERTIFICAZIONE: x lo studente che supererà il Tirocinio riceverà un certificato che attesterà il tirocinio svolto presso il centro in questione.

5. RAPPORTO DI LAVORO: il Tirocinio non costituisce alcun tipo di rapporto lavorativo.

6. STUDI PRECEDENTI: alcuni centri potranno richiedere un certificato di studi precedenti per la partecipazione al Tirocinio. In tal caso, sarà necessario esibirlo al dipartimento tirocini di TECH affinché venga confermata l'assegnazione del centro prescelto.

7. NON INCLUDE: il Tirocinio non includerà nessun elemento non menzionato all'interno delle presenti condizioni. Pertanto, non sono inclusi alloggio, trasporto verso la città in cui si svolge il tirocinio, visti o qualsiasi altro servizio non menzionato.

Tuttavia, gli studenti potranno consultare il proprio tutor accademico per qualsiasi dubbio o raccomandazione in merito. Egli fornirà tutte le informazioni necessarie per semplificare le procedure.

07 Titolo

Questo **Tirocinio in Commercial and Sales Management** possiede il programma più completo e aggiornato del panorama professionale e accademico.

Dopo aver superato le valutazioni, lo studente riceverà, mediante lettera certificata con ricevuta di ritorno, il corrispondente Certificato di Tirocinio rilasciato da TECH.

Il certificato rilasciato da TECH riporterà la valutazione ottenuta nel test.

Titolo: **Tirocinio in Commercial and Sales Management**

Durata: **3 settimane**

Frequenza: **dal lunedì al venerdì, turni da 8 ore consecutive**

N. Ore Ufficiali: **120 o. di pratica professionale**



tech

Tirocinio
Commercial and Sales
Management

Tirocinio

Commercial and Sales Management



tech