

Corso di Formazione - 20/02/2026

Executive master per commerciali - Sapere, saper fare e saper prevedere i risultati - SOLD OUT

Migliorare le performance economiche e commerciali della rete di vendita



Image by creativeart on Freepik

Premessa

Pianificazione commerciale, vendita del valore, tecniche di negoziazione ed elementi base di finanza sono aspetti chiave per l'attività commerciale di un'azienda. Per approfondire questi ed altri temi proponiamo questo percorso volto a migliorare le performance commerciali ed economiche della rete di vendita.

Obiettivi

- Come pianificare al meglio l'attività commerciale in base agli obiettivi aziendali?
- Come approcciarsi a nuovi mercati esteri?
- Come differenziarsi dai concorrenti?
- Come analizzare i processi di acquisto dei clienti obiettivo?
- Come capire quali sono le migliori tecniche di negoziazione e come adattarle a seconda di chi si ha davanti?
- Come costruire piani di vendita mirati e diversificati?

A questi e a molti altri quesiti risponderà il **corso proposto da Unione Industriale Biellese**, attraverso Assoservizi Biella Srl.

Partecipanti

Il percorso è rivolto a Responsabili Commerciali, Area Manager e Venditori.

Contenuti

Il corso, della durata di **52 ore**, si articola in quattro **diversi moduli**:

- La pianificazione commerciale - 16 ore (di cui 4 con focus su mercati esteri)
- Vendita del valore - 12 ore
- Tecniche di negoziazione - 12 ore
- Elementi base di finanza - 12 ore

Tutti i dettagli sugli argomenti trattati ed il calendario delle lezioni, sono disponibili nel programma del corso allegato a fondo pagina.

Docenti

Il corso sarà tenuto da:

- **Dott.ssa Valeria Tonella e Dott. Anacleto Pensotti**, docenti e consulenti aziendali con esperienza ultradecennale in ambito di analisi fattibilità e impatto di azioni commerciali e di marketing, nel controllo di gestione, nella definizione di

Modalità di partecipazione

Il corso si svolgerà in presenza presso la sede di Unione Industriale Biellese.

Iscriviti entro venerdì 13 febbraio 2026

Trattandosi di un corso con un taglio pratico, per massimizzare la qualità del servizio e consentire interazioni efficaci, **il corso è a numero chiuso.**

Le iscrizioni verranno accettate in ordine cronologico di arrivo fino al raggiungimento del nr. massimo di partecipanti previsti.

ISCRIVITI ORA

Informazioni Generali

Calendario

Ven 20/02/26 09.00 - 13.00
Ven 27/02/26 09.00 - 13.00 e 14.00 - 18.00
Ven 06/03/26 09.00 - 13.00
Ven 20/03/26 09.00 - 13.00
Ven 27/03/06 09.00 - 13.00 e 14.00 - 18.00
Ven 10/04/26 09.00 - 13.00
Ven 24/04/26 09.00 - 13.00 e 14.00 - 18.00
Ven 08/05/26 09.00 - 13.00 e 14.00 - 16.00
Ven 15/05/26 09.00 - 13.00 e 14.00 - 16.00

Durata

52 ore

Quota di partecipazione associati UIB

€ 2100,00/cad + IVA

€ 1750,00/cad + IVA in caso l'azienda iscriva più di una persona (a partire dal secondo iscritto) **new**

(solo se in regola con pagamento contributi associativi UIB)

Quota di partecipazione non associati UIB

€ 2600,00/cad + IVA

Sede

Via Torino, 56 13900 Biella

Formazione finanziata

Assoservizi è a disposizione per la ricerca di contributi destinati a finanziare il corso di formazione >> [scopri di più](#)

Formazione su misura

Questo corso può essere realizzato su misura per l'azienda e personalizzato sulla base degli obiettivi formativi interni >> [scopri di più](#)

Contatti

Area Formazione

Edoardo Lanza – T. 0158483272 – formazione1@ui.biella.it

Vanna Ronzani – T. 0158483258 – ronzani@ui.biella.it

Allegati

» [PROGRAMMA DEL CORSO](#)