w .academy

Business School

**EXECUTIVE MASTER FULL-TIME**

# International & Sales Management

Lezioni in presenza e online - Giugno 2022

con la partnership formativa di

Sida group
strategia consulenza formazione

.academy

Business School

# Chi sa fare, insegna.

Siamo nati nella società liquida. Quella in cui tutto scorre e non ci si può fermare. Il nostro ruolo è convogliare il potenziale, esaltarlo e contestualizzarlo a ciò che oggi chiede il mercato. Diamo forma alla potenza dell'acqua, insomma.

Siamo convinti che la formazione serva per lavorare e che per lavorare serva la formazione. Così come crediamo che c'è sempre da imparare. A ogni livello. Per questo abbiamo pensato a una variegata offerta formativa, fatta di Executive Master, Full Master, Master Universitari e Knowledge Box. Adatti a diverse esigenze e competenze differenti. Abbiamo messo in atto il Liquid Learning, con l'integrazione di contenuti live e on demand in modo che anche chi lavora possa avere l'opportunità di formarsi in profondità.

Nasciamo dall'unione delle competenze di Sida Group, società di consulenza per le aziende, e della digital agency Websolute: siamo da sempre all'ascolto delle esigenze delle aziende e, sulla base di queste, creiamo degli appositi percorsi per formare talenti. Li formiamo attraverso i nostri mentor, professionisti e manager di settore che sanno cosa vuol dire muoversi in una società. Il loro compito è fornire una cassetta degli attrezzi concreta e riutilizzabile nella quotidianità lavorativa di ognuno. Attraverso tanta, tanta pratica.

Perché, per noi, chi sa fare, insegna.

E noi siamo una Business School. Born Digital.



**EXECUTIVE MASTER FULL-TIME**

International &
Sales Management


Gli obiettivi

Offerta formativa

I vantaggi

Il programma

Il team

Alcuni dei nostri docenti

Opinion leader

Il nostro network

Gli alumni

I servizi accessori


# I contenuti.

**EXECUTIVE MASTER FULL-TIME**

International &
Sales Management

# Gli obiettivi.

L'Executive Master full time si pone l'obiettivo di costruire l'abito mentale e tecnico per chi desidera ricoprire i ruoli che curano gli interessi internazionali che ogni azienda desidera e si attende.
Il percorso consente infatti di costruire diverse configurazioni di carriere che si adeguano al mindest personale e formativo pregresso. Questo percorso consigliato per chi ha da sempre una naturale predisposizione a conoscere e confrontarsi con culture e paesi diversi, a comprenderne le abitudini e gli stili. È altresì consigliato per chi desidera una carriera manageriale in aziende con strutturazioni internazionali e multi-nazionali. Inoltre, grazie al taglio executive dove le lezioni sono concentrate prettamente su strumenti ed applicazioni pratiche e tenute da Manager e professionisti che "fanno il mestiere che insegnano", è il percorso indicato per chi già lavora in contesti aziendali nazionali e che stanno preparando la struttura e voglio preparare le proprie persone all' internazionalizzazione del loro business.

## Destinatari

Laureati in discipline economiche, umanistiche, linguistiche, giuridiche, marketing

## Figure professionali in uscita

Digital export manager

Country sales manager

International product manager

International business developer

Addetto agli acquisti, spedizioni Internazionali

International general affairs

Responsabile commerciale

Direttore vendite



**EXECUTIVE MASTER FULL-TIME**

International &
Sales Management

# Offera formativa.

## Studio individuale

La nostra modalità formativa fondata sul Liquid Learning prevede non solo incontri Live Streaming con i Top Manager del settore, ma anche dei contenuti aggiuntivi, messi a disposizione per l'allievo prima dell'inizio del percorso. Presentazioni digitali, articoli e bibliografie consigliate, sono solo alcuni degli strumenti forniti per prepararsi al meglio ad affrontare il master.

## Video Propedeutici

La nostra modalità formativa fondata sul Liquid Learning prevede non solo incontri Live Streaming con i Top Manager del settore, ma anche dei contenuti aggiuntivi, messi a disposizione per l'allievo prima dell'inizio del percorso. Presentazioni digitali, articoli e bibliografie consigliate, sono solo alcuni degli strumenti forniti per prepararsi al meglio ad affrontare il master.
Vieni a vederli, visita online.w.academy/it/



## Verifiche di studio

w.academy ti assiste lungo tutto il percorso formativo. Ti permettiamo di verificare le tue competenze grazie a degli incontri programmati bisettimanalmente con il tuo tutor. Approfondimenti, follow-up e aggiornamenti e molto altro sui temi affrontati nelle nostre aule virtuali!

## Integrazione di studio

Vuoi approfondire il modulo appena affrontato in aula? Hai bisogno di incrementare il tuo know-how in un particolare ambito aziendale? w.academy ti offre la possibilità di richiedere lezioni, video o corsi aggiuntivi per personalizzare il tuo percorso formativo e arricchire il tuo bagaglio conoscitivo.

## Frequenza

L'Executive Master full-time prevede 136 ore di lezioni sincrone in presenza online sui moduli scelti. Inoltre, sono previste tre giornate di lezioni in presenza fisica....si, ma non in aula! Avremo modo di visitare vere e proprie realtà aziendali dove "chi sa fare, insegna!". Le più grandi aziende su territorio nazionale, infatti, aprono le porte agli allievi di w.academy. Avremo accesso alle sedi storiche di tali imprese e svolgeremo laboratori didattici accompagnati dai Top Manager del settore.

Non puoi partecipare alla lezione presso l'azienda interessata? Nessun problema. Come sempre w.academy offre la possibilità di seguirle anche da remoto, per non perdere nessun'opportunità formativa e rimanere sempre su pezzo.

## Durata

L'Executive Master ha una durata complessiva di 1224 ore:

8 ore di formazione propedeutica tramite lezioni on demand

136 ore di formazione d'aula in formula weekend

120 ore di studio individuale

960 ore di tirocinio formativo

150 lezioni di studio on demand propedeutico e/o preparatorio al Management d'impresa in Gestione e Strategia aziendale, Corporate Governance, Valutazione d'azienda, Pianificazione e Controllo, Digital Strategy & HR Management, Soft Skills Management & Decision Making.



**EXECUTIVE MASTER FULL-TIME**

International &
Sales Management

# I vantaggi.

## Agevolazioni economiche

w.academy prevede la possibilità di erogare delle borse di studio ai partecipanti. In fase di colloquio conoscitivo, può essere previsto un test per valutare il livello di preparazione iniziale relativo al percorso formativo scelto. Sulla base di ciò verrà effettuata una valutazione ai fini dell'idoneità. Le risultanze del test e la motivazione del candidato, insieme all'esito del colloquio stesso, andranno a costituire i parametri per l'attribuzione dell'agevolazione economica. w.academy e la rete di aziende convenzionate mettono a disposizione borse di studio parziali e totali per agevolare futuri inserimenti aziendali.
L'executive master può essere interamente finanziato da Istituti di credito convenzionati.

## Piattaforma On-demand

w.academy - Business School è dotata di una propria piattaforma LMS: online.w.academy.  Registrandosi sarà possibile visualizzare numerosi contenuti aperti a tutti: testimonianze aziendali di opinion leader, interviste ai nostri alumni, partner e live webinar. Inoltre, per gli iscritti ai nostri percorsi formativi, numerosi video aggiuntivi e personalizzati: registrazioni di lezioni Live Streaming, approfondimenti puntuali e molto altro relativo al vasto mondo del sistema azienda.

## Attestati

Attestato di partecipazione al Master

Attestazione delle competenze digitali acquisite

NOTARIFY

Tutti gli attestati e titoli conseguiti saranno notarizzati e certificati in blockchain, grazie al partner NOTARIFY

## Agevolazioni economiche

w.academy prevede la possibilità di erogare delle borse di studio ai partecipanti. In fase di colloquio conoscitivo, può  essere previsto un test per valutare il livello di preparazione iniziale relativo al percorso formativo scelto. Sulla base di ciò verrà effettuata una valutazione ai fini dell'idoneità. Le risultanze del test e la motivazione del candidato, insieme all'esito del colloquio stesso, andranno a costituire i parametri per l'attribuzione dell'agevolazione economica. w.academy e la rete di aziende convenzionate mettono a disposizione borse di studio parziali e totali per agevolare futuri inserimenti aziendali.

L'executive master può essere interamente finanziato da Istituti di credito convenzionati.



**EXECUTIVE MASTER FULL-TIME**

International &
Sales Management

01/08 Export management: items e skills

02/08 Il marketing: piano strategico e piano operativo

03/08 Pianificazione commerciale ed internazionale. Focus: budgeting

04/08 Pricing management

05/08 La rete vendita: costruzione e gestione. Focus: il retail management, internazionale e digitale

06/08 La strategia internazionale d'impresa. Focus: Business Model Design

07/08 La negoziazione: come avere successo nella vendita

08/08 Il digital selling & e-commerce. Focus: il settore FMCG ed i principali marketplace

# Il programma.

## 01/08 Export management: items e skills.

Le caratteristiche dei mercati internazionali

I mercati e i settori rilevanti per l'export italiano

Le nuove opportunità ed in nuovi mercati

I Ruoli e le figure internazionali: export manager, product-project manager, Business developer, addetto commerciale estero

## 02/08 Il marketing: piano strategico e piano operativo.

Definire un piano di Marketing strategico internazionale

Come scegliere e combinare l'orientamento al prodotto, al cliente, al mercato

Come determinare il giusto posizionamento

Analisi di attrattività

Definire un piano di marketing operativo

Come "raggiungere" il cliente finale in tutto il mondo

Come creare una offerta internazionale differenziata ed al tempo stesso integrata/corporate

Come creare valore: Brand Management

Come il cliente percepisce il valore intergrato interngazionale: Brand value position

# 03/08 Pianificazione commerciale internazionale. Focus: budgeting.

Formalizzare la strategia: Preparare il piano commerciale

Strutturare, definire e condividere:

il gruppo di lavoro

l'organizzazione delle attività

i canali: approccio multicanale

i ruoli e le responsabilità

gli obiettivi

i benefit e le premialità: i sistemi di incentivazione

gli strumenti e tools: CRM

i modelli di controllo: perfomance analysis & data driven approach

Focus: come redigere un Budget Commerciale, in linea con le strategie aziendali



# 04/08 Pricing management.

Determinazione del prezzo:

il prezzo di vendita: logiche a confronto

differenza tra prezzo e valore

il prezzo e la sua rilevanza nella strategia aziendale

tecniche e metodologie per la determinazione del prezzo di vendita

l'analisi dei costi/volumi/risultati

gli elementi che compongono la piramide del valore

le multiformi dimensioni del prezzo

modelli di prezzo: psicologico, di prestigio, leader, lusinga

le strategie di prezzo dinamico

discriminazione dei prezzi per cliente, prodotto, versione, area geografica, canale di vendita

strategie di prezzo come leva per incrementare la redditività

gli sconti e i prezzi promozionali

aumento del prezzo: effetti sul margine, quantità, fatturato

esemplificazioni e casi aziendali

Scenari e strategie

il prezzo e la stima dell'elasticità della domanda

modalità e tecniche di indagine di mercato

analisi della concorrenza: pace commerciale o guerra dei prezzi?

le strategie di prezzo per il lancio di nuovi prodotti

Focus: pricing e-commerce:

politiche di pricing nell'era digitale

l'evoluzione del prezzo nel mercato online

## 05/08 La rete vendita: costruzione e gestione. Focus: il retail management, internazionale e digitale.

Differenze e scelta tra rete vendita diretta ed indiretta

Come individuare e scegliere i distributori, i concessionari, gli agenti ed i rivenditori internazionali

Performance Analysis e decision making

Il Retail a livello internazionale (online + offline)

Gli obiettivi di innovazione digitale nel retail

Approccio omnicanale: integrazione online/offline

Verso lo store del futuro

## 06/08 La strategia internazionale d'impresa. Focus: Business Model Design.

Analisi delle diverse Strategie di sviluppo internazionale:

la Strategia di esportazione indiretta

la Strategia di vendita indiretta

la Strategia di integrazione con il mercato estero

Delocalizzazione, Internazionalizzazione

Come scegliere la migliore Strategie internazionale, in armonia con la pianificazione Marketing e la pianificazione Commerciale

Business Model Design: strumenti e metodi per creare nuovi spazi di mercato

## 07/08 La negoziazione internazionale: come avere successo nelle attività di vendita.

Confronto tra i diveri Paesi e Clienti esteri e relativi stili di negoziazione

Come superare le barriere alla negoziazione: culturale, geografiche, linguistiche, legali

Le domande da porre e le informazioni da raccogliere per una efficace negoziazione

Come elaborare una corretta strategia di negoziazione che protegga il Magine, il Prezzo, il Brand e il Valore d'Azienda

Come concludere con efficacia la negoziazione, rispettando i tempi e obiettivi personali ed aziendali



# 08/08 Il digital selling & e-commerce. Focus: il settore FMCG ed i principali marketplace.

La principali Platfom e le differenze: come definire una E-commerce strategy in linea con gli obiettivi di business aziendali

Come scegliere la platform digitale

I principali ruoli e competenze necessarie per la gestione diretta della E-commerce platform

Le tecnologie digitali commerciali: cura e proprietà del sito Web, gestione dei contenuti, gestione ed analisi dei flussi informativi, automazione del marketing nell' esecuzione delle campagne sales

Le correlazioni informative tra E-commerce platform, CRM (Customer Relationship Management) e Customer Journey

Monitorarare i servizi e le performance della piattaforma, le operazioni implementate ed elaborare la reportistica per la presa di decisioni da parte del Management Board

Focus: conoscere, scegliere e gestire attività di commercializzazione mediante le piattaforme di Marketplace, nel settore dei beni di largo consumo (FMCG)

EXECUTIVE MASTER FULL-TIME

International &
Sales Management

# Il team.

## Giulio Guidi
CEO

## Claudia Bartolini
Sales Director

## Stefania Lastella
Sales Director

## Antonio Galliano
Digital Learning Creation Director

## Matteo Bartoloni
Career Department Director

## Alessandro Provesiero
Sales Manager

**EXECUTIVE MASTER FULL-TIME**

International &
Sales Management

# Alcuni dei nostri docenti.

## Ginevra Fasoli

E-commerce Merchandiser @ Luxottica

## Marco Sepulcri

Strategic Account Manager @ Ebay

## Laura Giacalone

E-commerce Specialist @ Max Mara

## Lucia Bianchetti

Senior Export Sales Manager @ Fratelli Guzzini

**EXECUTIVE MASTER FULL-TIME**

International &
Sales Management

# Opinion leader.

## Alessandro Marinella

Brand Ambassador @ E. Marinella s.r.l.

## Cristina Scocchia

Amministratrice delegata @ Illycaffè

## Alan Tonetti

Chief Creative Officer & Founder @ Stardust spa

## Annamaria Bottero

Customer Success Director @ Microsoft

## Barbara Cassinelli

Responsabile Marketing Communication, Business Events & Sponsorship Italy @ UniCredit

**EXECUTIVE MASTER FULL-TIME**

International &
Sales Management

# Il nostro network.





**EXECUTIVE MASTER FULL-TIME**

International &
Sales Management

# I servizi accessori.

Masterclass Personal Branding

Servizio Placement

Corso on-demand in Office 365

Con la partnership di:

ISTITUTO PANTHEON DESIGN & TECHNOLOGY

FONDAZIONE cfm

TempiModerni

unidav.it

# Masterclass Personal Branding.

La Masterclass “Personal Branding” ti aiuta ad essere consapevole delle tue potenzialità e a valorizzarle, ti orienta e supporta con Mentor competenti nell’individuazione concreta degli obiettivi professionali, nella realizzazione e revisione del tuo CV e ti prepara ad affrontare al meglio i colloqui di selezione tramite simulazioni pratiche.

## Attività

Questionario sulle potenzialità professionali certificato

4 ore di lezione in Live Streaming

3 video lezioni online

Testimonianze aziendali con Top Manager

2 sessioni one-to-one con un mentor

## Output

Attestato di partecipazione

Relazione dettagliata del questionario sulle potenzialità professionali OIP+

Simulazione colloquio di selezione con un HR Consultant e revisione del Curriculum Vitae

# Servizio Placement*.




Il Career Department di w.academy offre ai propri allievi un'opportunità di inserimento in tirocinio curriculare al percorso frequentato ed in linea con gli obiettivi di ogni allievo. w.academy è l'unica Business School in Italia ad avere il Servizio Placement certificato (tramite KHC, organismo di certificazione di prodotto/servizio). Entro 12 mesi dal termine del tirocinio il 90% degli allievi w.academy ottiene un inserimento lavorativo presso importanti realtà aziendali.

* A tutela del partecipante e per ulteriore garanzia di erogazione del servizio, entro 14 giorni dalla sottoscrizione dello stesso, l'ufficio Career Department si impegna ad effettuare una ulteriore verifica di fattibilità attraverso un colloquio dedicato. Nel caso eccezionale in cui l'esito del suddetto colloquio non dovesse soddisfare le reciproche aspettative, le parti hanno la possibilità di rendere nullo il contratto di iscrizione ovvero riconsiderare lo stesso. Tale possibilità va comunque espressa entro i termini previsti ed indicati nel contratto di iscrizione.

# Attività

Colloquio iniziale con un tutor w.academy

Bilancio delle competenze e redazione della Scheda Placement individuale

Ricerca attiva dell'opportunità di tirocinio curriculare

Invio CV alle aziende convenzionate w.academy

Organizzazione dei colloqui in azienda

Attivazione del tirocinio: Convenzione, Progetto Formativo e comunicazioni PEC agli enti Inail/ITL

Coperture Rct/Inail incluse

Monitoraggio del tirocinio e controllo qualità

Colloquio finale di follow-up con un tutor w.academy



# Corso in Office 365.

Learning 365®

## Word

Impostare e formattare il documento

Inserire elementi

Progettare il layout e fare revisioni

Creare e modificare una macro

## Excel

Impostare e formattare il foglio di calcolo

Funzioni avanzate

Inserire elementi

Come utilizzare le variabili

Grafici e tabelle pivot

## PowerPoint

Impostare e formattare il documento

Inserire elementi

Presentazione, revisione e stampa

Collegamenti ipertestuali

Controllare e confrontare le presentazioni

## Teams

Impostazioni e interfaccia

Team e canali

Conversazioni e file in team e in privato

Videochiamate e riunioni

Gestione attività

## Outlook

Gestire le email

Contatti, calendario, attività

Web access

Creare modelli di Outlook, parti rapide e modelli personali

## OneDrive for Business

Usare OneDrive online e sul desktop

Ordinare e filtrare file e cartelle

Gestire il backup delle cartelle importanti del PC

Collaborare in un file di Office condiviso Grafici e tabelle pivot

## SharePoint

Cos'è e come usare SharePoint

Creare un sito del team

Gestire le raccolte di documenti

Gestire i metadati e sincronizzare le raccolte

## Sicurezza informatica

Concetti di sicurezza

Malware

Sicurezza in rete

Controllo di accesso

Uso sicuro del web

Comunicazioni

Reti sociali

Messaggistica istantanea e VoIP

Gestione sicura dei dati



# w.academy

800 991 292

website: w.academy

email: info@w.academy

Milano - Roma - Pesaro - Ancona - Verona

Seguici su: