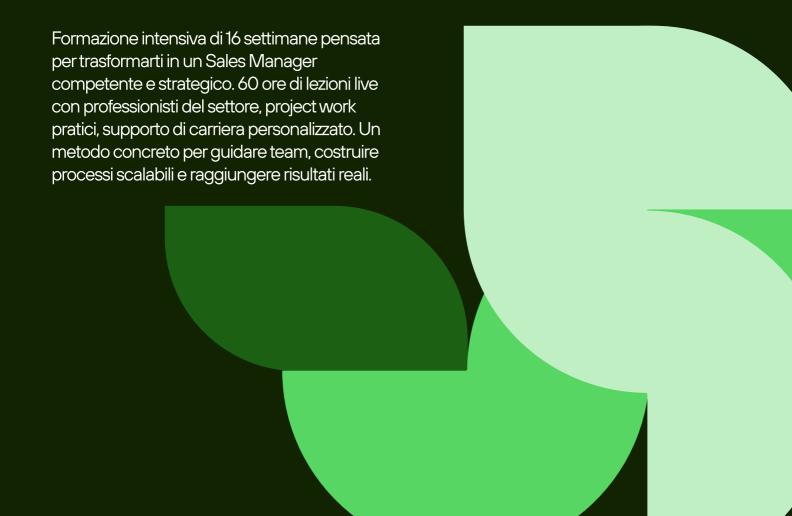


Master in Sales Management

Edizione Ottobre 2025



PARTENZA 30 OTTOBRE

LIVE ONLINE

60 ORE

16 SETTIMANE

2 LIVE/WEEK

20 POSTI



Chi siamo

SalesValley è il Talent Acquisition Partner specializzato nel mondo sales. Non siamo una semplice agenzia di recruiting: selezioniamo, formiamo e affianchiamo venditori e manager con un metodo scientifico basato su test pratici, assessment avanzati e coaching continuo. Supportiamo PMI, startup e scale-up nel costruire team commerciali performanti e duraturi.

70

+30k

95%

35 gg

<5%

aziende clienti nel primo anno di attività

profili commerciali analizzati tasso di successo delle ricerche avg time da kick off alla firma candidato tasso di sostituzione necessarie

Perché il Master in Sales Management?

Il Master nasce per colmare il vuoto tra i corsi di vendita tradizionali e le **reali** esigenze aziendali che incontriamo ogni giorno.

Le imprese non cercano semplici venditori, ma figure a 360° in grado di guidare team, strutturare processi e leggere i numeri.

Per questo offriamo un percorso manageriale completo che unisce **leadership**, **processi**, **KPI** e **tecnologia**: competenze indispensabili per il Sales moderno.

A chi è rivolto



Commerciali
che vogliono fare il salto
di carriera verso ruoli da
Sales Manager.



che desiderano far scalare i propri reparti sales.



Account o team lead che coordinano colleghi e vogliono sviluppare skill manageriali.

- Posti disponibili: max 20 partecipanti, selezionati tramite call conoscitiva.

Non sei sicuro di avere i requisiti giusti? Non preoccuparti, candidati lo stesso (senza impegno) per parlare con noi e lo capiremo insieme.



Metodologia

Il Master si svolge interamente online con lezioni live interattive due volte a settimana, per 16 settimane, della durata di circa due ore ciascuna.

Ogni sessione alterna teoria e pratica, con esercizi collegati al project work per consolidare l'apprendimento e momenti di feedback diretto e confronto con i docenti. Sono inoltre previste sessioni speciali con ospiti dal mondo imprenditoriale e Sales Manager affermati, per offrire una prospettiva concreta su sfide e strategie reali del mercato.

Project work

Durante il Master ogni studente lavorerà in **piccoli team** allo sviluppo di un vero **piano strategico** da Sales Manager: dalla progettazione della pipeline alla costruzione della dashboard KPI, dal piano assunzioni ai processi di formazione e gestione del team.

Il project work non è solo un esercizio pratico:

- ti permette di applicare subito le competenze apprese,
- di conoscere e collaborare con altri professionisti,
- di fare networking e imparare dai diversi approcci dei compagni.

Alla fine del percorso **presenterete il vostro lavoro con una restituzione collettiva**, proprio come in una board presentation, allenandovi a comunicare con efficacia strategie e risultati.

Obiettivi formativi

Alla fine del percorso sarai in grado di:

- Guidare e motivare un team commerciale con autorevolezza.
- · Disegnare pipeline e processi di vendita scalabili.
- Implementare KPI, dashboard e forecast.
- Integrare vendite e marketing con logiche di ROI.
- Gestire trattative complesse e clienti enterprise.
- Usare AI, dati, CRM e tecnologia per ottimizzare tutti i processi.
- Costruire il tuo personal brand come Sales Manager.
- Presentare il project work come lavoro da portfolio.

Sei un imprenditore?

Se vuoi iscrivere più membri del tuo team per accelerare i processi di vendita, Sales Valley riserva:

- Sconti per pacchetti aziendali
- Supporto personalizzato per la tua organizzazione commerciale
- Accesso a sessioni di consulenza extra su misura

Scrivici a talk@salesvalley.net per una quotazione personalizzata.









Processo di selezione

- 1. Invio candidatura tramite il form online
- 2. Colloquio conoscitivo con un consulente Sales Valley
- 3. Conferma iscrizione e definizione piano di pagamento
- 4. Onboarding studenti con email di benvenuto, calendario e materiali

Offerta

- √60 ore di lezioni live e registrazioni online
- ✓Accesso prioritario alle nostre opportunità di lavoro
- ✓Supporto continuo e feedback
- ✓ Metodo pratico ed esercitazioni
- ✓Accesso community esclusiva di sales
- ✓ Sessioni aggiuntive con ospiti di livello
- ✓ Project Work da inserire in portfolio
- ✓2 sessioni career coaching 1:1

Iscriviti agli

OPEN DAY

per scoprire l'offerta riservata

SOLO 20 POSTI DISPONIBILI

Garanzie

- Soddisfatti o rimborsati entro 2 lezioni dall'inizio del percorso
- Tutela legale secondo i Termini e Condizioni

CANDIDATI ORA



Email: talk@salesvalley.net
Sede: Via Gian Battista Tiepolo 2, 10126 Torino (TO)
www.salesvalley.net