

Master in Sales Management

Edizione Ottobre 2025

Formazione intensiva di 16 settimane pensata per trasformarti in un Sales Manager competente e strategico. 60 ore di lezioni live con professionisti del settore, project work pratici, supporto di carriera personalizzato. Un metodo concreto per guidare team, costruire processi scalabili e raggiungere risultati reali.

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

aziende clienti
nel primo anno
di attività

+30k

profili
commerciali
analizzati

95%

tasso di
successo delle
ricerche

35 gg

avg time da
kick off alla
firma candidato

<5%

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.



Imprenditori e founder

che desiderano far scalare i propri reparti sales.



Account o team lead

che coordinano colleghi e vogliono sviluppare skill manageriali.

👉 **Prerequisiti consigliati:** 1-3 anni di esperienza commerciale attiva.

👉 **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, SalesValley 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.



Programma didattico

Clicca sul modulo per aprire la pagina dedicata



 **Fondamenti di leadership**

 **Recruiting e gestione persone**

 **Formazione del team sales**

 **Processi di vendita e strategia**

 **Business & marketing per Sales Manager**

 **Negoziazioni complesse & Key Account Management**

 **AI, tecnologia e CRM per il Sales Management**

 **Data-Driven Sales Management**

 **Personal branding e sviluppo di carriera**



Processo di selezione

1. **Invio candidatura** tramite il form online
2. **Colloquio conoscitivo** con un consulente SalesValley
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

Contattaci



Email: talk@salesvalley.net



Sede: Via Gian Battista Tiepolo 2, 10126 Torino (TO)



www.salesvalley.net