

2018

INSIDE SALES WORKSHOP

Training di preparazione alle selezioni di
“Inside Sales” presso gli hub internazionali
delle Multinazionali Tecnologiche

21 maggio 2018

Sede: Fondazione CRUI - Roma



Fonte: goamagazine.it

OBIETTIVO E DESTINATARI

Preparare gli uffici di placement di Ateneo a indirizzare gli studenti laureati/laureandi/master a valutare e sottomettere posizioni, ad alta retribuzione e potenziale di carriera, presso gli hub internazionali delle multinazionali di information technology.

CALENDARIO E PROGRAMMA

Lunedì 21 maggio

10.00 – 17.00

Sede: Palazzo Rondanini, piazza Rondanini n. 48,
Roma

CONTENUTI DEL WORKSHOP

Struttura del Training

1) Le Multinazionali di Information Technology (IT) che assumono (Microsoft, Oracle, Google, Amazon, VMware, Start-up)

Il primo modulo del workshop sarà incentrato sull'analisi delle principali Multinazionali IT, approfondendo la Value Proposition, il modello di Vendita e la localizzazione geografica degli hub "Inside Sales" di ogni singola azienda.

2) Analisi delle posizioni aperte e come applicare

Il secondo modulo sarà incentrato sull'analisi delle posizioni aperte (Inside Sales, Customer Success, Business Development, Renewal Sales). Verranno illustrate le varie tipologie di lavoro e i percorsi di crescita professionali all'interno delle differenti business unit.

3) Come affrontare il percorso di selezione con l'aiuto dei social

Nel terzo modulo verrà simulato il processo di interview, analizzando i differenti step di selezione:

- Come strutturare il profilo LinkedIn in maniera efficace per le posizioni di Inside Sales;
- Le domande fatte dai recruiter e come rispondere (Glassdoor);
- Creazione e presentazione di un Business Plan personale richiesto in sede di selezione;
- La proposta economica: negoziare il compensation plan;
- Contratto e relocation.

4) Il ruolo dell'Inside Sales. Le metodologie vincenti per creare Business

Nell'ultimo modulo si entrerà nel vivo del ciclo di vendita "Inside" partendo dalla gestione delle inbound calls, passando per l'outbound, al cold calling, al social selling fino ad arrivare alla creazione e alla gestione di una lead sul CRM. L'obiettivo è evidenziare la complessità del percorso di vendita remota e gli strumenti a disposizione.

| | |
|---------------|--|
| 10.00 - 11.30 | Le Multinazionali di Information Technology e i principali hub europei |
| 11.30 - 12.30 | Analisi delle posizioni aperte (<i>Inside Sales, Customer Success, Business Development, Renewal Sales</i>) |
| 12.30 - 13.30 | Come affrontare il percorso di selezione |
| 13.30 - 14.30 | <i>Light lunch</i> |
| 14.30 - 16.00 | Il ruolo dell'Inside Sales Le metodologie vincenti per creare Business |
| 16.30 - 17.00 | Q&A |

INFORMAZIONI SUL WORKSHOP



MATERIALE DIDATTICO

Il materiale didattico(*) utilizzato durante il percorso formativo verrà successivamente reso disponibile ai partecipanti in formato elettronico insieme al questionario di customer satisfaction.

DOCUMENTAZIONE RILASCIATA

Sarà possibile ritirare un attestato di partecipazione alla fine del workshop.

Si prega di verificare di aver ritirato l'attestato. Le richieste di invii delle copie degli attestati che perverranno alla Fondazione CRUI dopo un anno dall'erogazione del workshop avranno un costo di €15,00 ad attestato (+ iva se dovuta).

PRANZO

La quota di partecipazione comprende il light lunch.

SEDE DEL CORSO

Sede della Fondazione CRUI – Sala Affreschi di Palazzo Rondanini, piazza Rondanini, 48 – 00186 Roma
È possibile trovare le informazioni utili per raggiungerci e un elenco di alberghi nelle vicinanze al link:
<http://www.fondazionecru.it/Pagine/sede.aspx>

(*) Attenzione: l'attività formativa e il materiale relativo sono di proprietà della Fondazione CRUI. Con l'iscrizione il partecipante s'impegna a non trarre copia del materiale e a non diffonderne presso terzi il contenuto. Le richieste di invii del materiale didattico che perverranno alla Fondazione CRUI dopo un anno dall'erogazione dell'attività formativa avranno un costo di €15,00 (+ iva se dovuta).

DOCENTI

SALVATORE D'AURIA

Laureato in Economia presso l'Università Parthenope di Napoli, ha conseguito l'Executive Master in Management della Pubblica Amministrazione (EMMAP) presso la SDA Bocconi di Milano.

Le sue esperienze professionali sono:

VMware – Roma

Sales Team Leader Global Commercial, da settembre 2015

Responsabile commerciale per l'intero portafoglio prodotti e servizi con un coordinamento di un team territoriale (Roma e Firenze) e virtuale (Cork) dedicato allo sviluppo del business nel centro-sud Italia. Budget annuale gestito ~ \$ 10 milioni per software, cloud e servizi di consulenza.

Oracle Italia – Roma

Sales Team Leader Public Sector, da giugno 2011 ad agosto 2015

Responsabile commerciale (licenze, hardware, supporto e servizi professionali) per l'offerta Oracle Technology nell'area top-account Pubblica Amministrazione Locale, Sanita', Travel&Transportation, Utilities, Università & Ricerca per l'area centro-sud Italia. Gestione diretta del team di vendita composto da 2 Account Manager Senior (Bari e Napoli) e 2 Inside Sales (Malaga). Budget gestito oltre €7M.

Ulteriori Esperienze: Sales Representative – Oracle Direct (Dublino), Oracle Italia (7/2002 to 6/2011).



DOCENTI

CLAUDIO DE SANTIS

Laureato in Economia Aziendale, specializzato in Business Administration. Le sue esperienze professionali sono:

VMware – Cork

Inside Territory Executive VMware: da maggio 2017

- Promuovere l'adozione delle nuove tecnologie IT per aiutare le organizzazioni ad adottare la trasformazione digitale e gestire la propria infrastruttura informatica.
- Orchestrare la gestione degli account, compreso l'intero processo di vendita dalle prospettive di sviluppo del business e le specifiche attraverso negoziazioni contrattuali, firma e supporto post-vendita sfruttando al tempo stesso il modello di vendita per massimizzare la crescita dei ricavi e aumentare la quota di mercato locale.
- Collaborazione stretta con Sales Engineering, Product Management, Product Marketing e Business Development per fornire soluzioni innovative e di alto valore ai clienti e garantire che le specifiche esigenze infrastrutturali siano soddisfatte e ottimizzate.

H.m.s.Sipa Spa – Napoli

Sales Representative H.m.s. Sipac Spa: 01/02/2011 - 21/05/2017

- Vendita Servizi e Prodotti IBM / HP / Dell / Lenovo
- Sviluppato e stabilito un approccio strategico per trovare e chiudere nuovi affari, negoziare contratti e amministrare le competenze di vendita consultiva per massimizzare la soddisfazione del cliente.
- Lead di vendita coltivati e forti relazioni professionali con i clienti per offrire la massima esperienza di assistenza ai clienti.
- Contribuito a un ambiente di vendita collaborativo per stabilire relazioni solide ed essere efficace nella crescita dei conti.
- Forecasting, reporting e analisi accurati e continuativi delle metriche prestazionali relative alle vendite, rispetto alle quote di vendita.



COSTO E MODALITA' DI PAGAMENTO

€ 350,00 (+ iva se dovuta*)

*Si ricorda, ai fini dell'applicazione dell'Imposta sul Valore Aggiunto che, in virtù dell'art. 14 comma 10 della L. 537/1993, i pagamenti eseguiti dagli enti pubblici sono esenti IVA ex art. 10 DPR 633/72. Negli altri casi trova applicazione l'IVA con aliquota ordinaria al 22%

MODALITA' DI PAGAMENTO

Bonifico Bancario Intestato a **PIU' S.r.l.**

IBAN IT58Q0200805108000010585308

P.IVA 08857861002

Nella causale inserire il "titolo del workshop"

ISCRIZIONE

Per registrarsi al corso occorre compilare il modulo online pubblicato sul sito della Fondazione

CRUI: <http://www.fondazionecrui.it/argomenti/corsi-e-seminari>

(Per verificare la disponibilità di posti si suggerisce di consultare il modulo di iscrizione online, dove sono riportati i posti disponibili in tempo reale.)

ATTENZIONE

La domanda di iscrizione impegna l'Università/Partecipante richiedente al pagamento della relativa quota. **Si ricorda che il versamento della quota di partecipazione dovrà essere effettuato al ricevimento della fattura**, che verrà emessa dalla PIU' S.r.l. quando il Workshop sarà confermato.

Per la fatturazione verranno utilizzati i dati inseriti all'atto della registrazione online. Si prega, quindi, di **specificare nel campo NOTE se TEMPORANEAMENTE mancano dei dati**, onde evitare che sia emessa la fattura. In ogni caso, i dati mancanti dovranno pervenire all'indirizzo seminari@fondazionecrui.it **nel più breve tempo possibile** e comunque **entro e non oltre due settimane prima dell'erogazione del workshop**. In mancanza di tali dati, la Fondazione CRUI si riserva il diritto di cancellare l'iscrizione in qualsiasi momento e senza preavviso.

Riguardo la fatturazione elettronica, si specifica che il **CODICE UNIVOCO è OBBLIGATORIO**, mentre il CIG e il n. di BUONO D'ORDINE sono necessari **solo ed esclusivamente** se per la vostra amministrazione è essenziale inserirli nella fattura elettronica. Quindi, si prega di verificare con la propria amministrazione se vanno riportati in fattura elettronica e, in caso affermativo, di inserire i dati necessari nel modulo di iscrizione. In caso di momentanea mancanza dei dati obbligatori, vedere punto sopra. Se i dati, invece, non sono necessari riportare nei campi in cui vengono richiesti "non necessari".

Gli eventuali BUONI D'ORDINE emessi dovranno essere intestati a:

PIU' S.r.l. - Via Montello 30 - 00195 Roma

P. IVA e C.F. 08857861002

INFORMAZIONI AMMINISTRATIVE

Si fa presente che, se necessario, la PIU' Srl è disponibile a fornire le certificazioni previste dalla legge. A tal fine, sarà possibile richiederle tramite indirizzo email seminari@fondazionecrui.it oppure tramite PEC piu.srl@pec.it. Si evidenzia, tuttavia, che tali richieste dovranno pervenire **PRIMA e NON OLTRE** l'emissione della fattura e la partecipazione al workshop. Inoltre, si specifica che in nessun caso verranno compilati moduli personalizzati né tantomeno si effettueranno registrazioni su database o qualsivoglia altra procedura interna stabilita dagli atenei/enti che richiedono l'iscrizione ai percorsi formativi. Gli atenei/enti, nell'espletamento delle procedure che adottano, sono tenuti ai relativi controlli prima dell'espletamento della prestazione da parte della società PIU' Srl e non al momento del ricevimento della fattura.

Si fa presente che non sono previsti sconti per più iscrizioni provenienti dallo stesso ateneo/ente per la stessa attività formativa. Tuttavia, la Fondazione CRUI si rende disponibile a organizzare edizioni in loco. Per richieste di preventivi si invita a scrivere alla segreteria delle attività formative (seminari@fondazionecrui.it).

È possibile rinunciare alla partecipazione entro 15 giorni prima dell'inizio del workshop, senza l'addebito dell'intera quota. Per le rinunce pervenute dopo tale data sarà dovuta l'intera quota. Sono invece sempre possibili eventuali sostituzioni (da comunicare obbligatoriamente all'indirizzo email: seminari@fondazionecrui.it). In caso di impossibilità a trovare un sostituto, si specifica che non sarà possibile far valere la quota di iscrizione dovuta per un'altra replica dello stesso workshop o per iscrizioni ad altri corsi.

INFORMAZIONI SUL WORKSHOP

La sala dovrà essere formata da un numero minimo di 20 partecipanti e da un massimo di 50. Se non verrà raggiunto il numero minimo la Fondazione CRUI potrà decidere di annullare il workshop e di posticiparlo a data da definire. Infine, la Fondazione CRUI si riserva il diritto di chiudere senza preavviso le iscrizioni al raggiungimento del numero massimo dei posti in sala. Inoltre, la Fondazione CRUI potrà decidere di apportare variazioni al programma formativo a causa del sopraggiungere di eventi imprevedibili.

ATTENZIONE

Il workshop verrà attivato al raggiungimento del numero minimo di iscrizioni. Gli iscritti a far data dal raggiungimento del numero minimo di iscrizioni riceveranno un avviso tramite email con la conferma di attivazione e da quel momento partirà il procedimento amministrativo di fatturazione. Le iscrizioni che perverranno dopo la conferma di attivazione del workshop non riceveranno la mail di conferma ma troveranno l'indicazione della conferma di attivazione sulla pagina web del workshop.

SEGRETERIA ORGANIZZATIVA

Attività Formative

Fondazione CRUI

Tel. 06 684411

seminari@fondazionecru.it

www.fondazionecru.it/seminari

PEC Più srl: piu.srl@pec.it

In caso di dubbi non esitate a contattarci!

*(**) Poiché l'invio di email potrebbe essere soggetto a filtri antispam si suggerisce di controllare nella posta indesiderata o spam*

SEDE FONDAZIONE CRUI: INFORMAZIONI LOGISTICHE

Sala Affreschi

La sala offre 60 posti a sedere ed è dotata di un impianto audio/video, impianto microfonico e accessibilità per i disabili. Inoltre nella sala sono presenti delle prese elettriche ai posti con possibilità di connessione dei propri dispositivi idevice e delle spine per auricolari. Si consiglia di portare un paio di cuffiette auricolari per un migliore ascolto dell'audio in sala

Bagagli

Nella Sala Affreschi, dove si terrà il workshop, per motivi di sicurezza non è possibile tenere bagagli e borse ingombranti. Tuttavia, la Fondazione CRUI mette a disposizione dei partecipanti una saletta attigua dove è possibile appoggiarli. Si fa presente che sia la saletta adibita a deposito che la stessa Sala Affreschi non sono monitorate e che la Fondazione CRUI declina ogni responsabilità per eventuali ammanchi, danni o furti alle cose lasciate all'interno dei locali

Wi-Fi

La sede della CRUI è coperta anche dalla rete **Wi-Fi Eduroam** (educational roaming)

Al seguente link è possibile visualizzare la mappa della Rete Eduroam per verificare se il proprio Ateneo è federato: http://monitor.eduroam.org/eduroam_map.php?type=all

Eduroam (Education Roaming) è un servizio che offre un accesso wireless sicuro alla rete. Gli utenti roaming che visitano un istituto che aderisce all'iniziativa sono in grado di utilizzare la rete locale wireless (WLAN) usando le stesse credenziali (username e password) che userebbero nella propria istituzione d'appartenenza, senza la necessità di ulteriori formalità presso l'istituto ospitante

Taxi a Roma

06 3570 - 06 5551

App: mytaxi – it.Taxi