



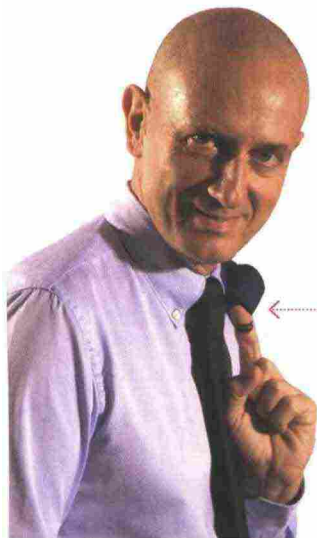
FORMAZIONE

di Lucia Ingrosso,
l.ingrosso@millionaire.it

Arriva LA LAUREA IN VENDITA

La laurea "commerciale" è adatta a giovani e professionisti.

Previste borse di studio per i lettori di *Millionaire*



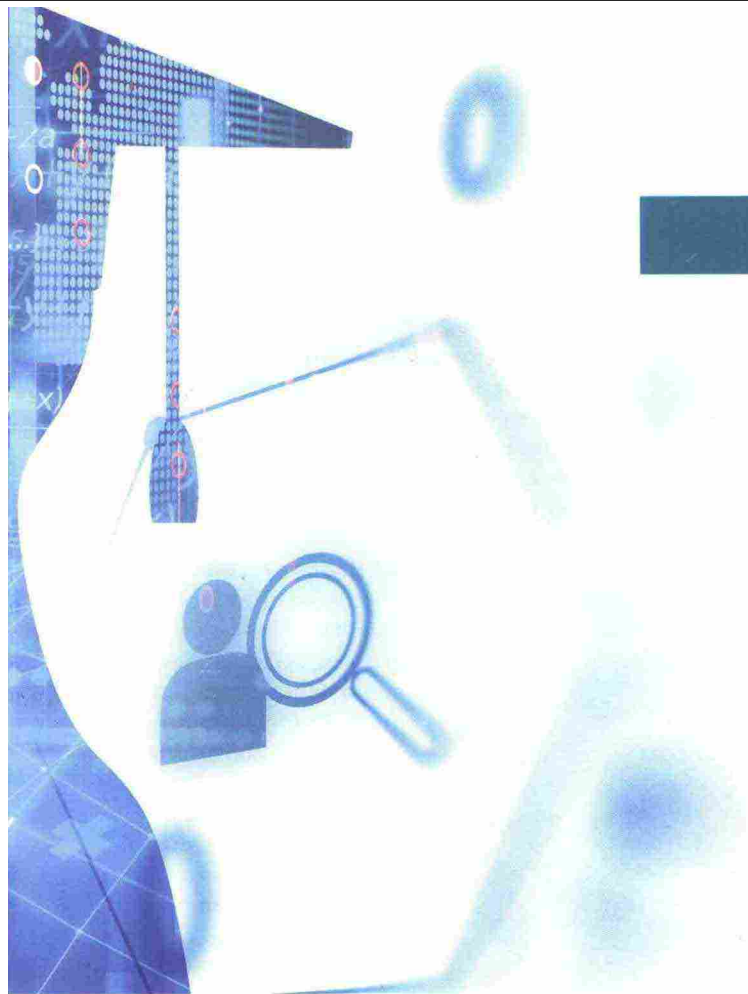
Fai il venditore da tanti anni, ma ti manca il titolo da sfoggiare sul biglietto da visita? Chiudi contratti a raffica, ma ti piacerebbe anche fare carriera? Cerchi lavoro e vorresti diventare una delle "figure commerciali" che sembrano così ambite dalle aziende? Sai tutto del porta a porta, ma ti mancano nozioni di e-commerce e marketing online?

La risposta arriva dal corso di laurea di primo livello in Marketing e vendite. «Tre anni pensati in primo luogo per sviluppare lo spirito imprenditoriale. Il *mindset* dell'impresa è, oggi, un prerequisito per chi ambisce a realizzarsi con la vendita» spiega Stefano Santori, formatore, professore universitario e direttore scientifico di questo nuovo corso di laurea. L'idea non è nuova, ma la realizzazione è il frutto di una collaborazione tra Unimercatorum, l'università telematica delle Camere di commercio,

e Wikicom, società di formazione e consulenza per le imprese, gestita da Santori e Carlo Restivo, con ultra20ennale esperienza nel mondo del marketing diretto, della vendita, della creazione e gestione delle reti di vendita.

VENDITORI: UN MONDO DI OPPORTUNITÀ

«Molti venditori non sono qualificati né formati, è vero. Questo ci porta a pensare alla vendita come l'ultima spiaggia o comunque a un lavoro poco gratificante. In realtà, i bravi venditori guadagnano una media di 3.500-4.000 euro al mese. E quelli davvero eccezionali, in grado di fare grandi numeri, arrivano anche a 8.000 euro, fascia di reddito che caratterizza appena il 5% degli italiani» spiega Carlo Restivo. Notevole la sua storia: di buona famiglia, palermitano, ha sempre voluto guadagnarsi da vivere. Animatore tu-



LAUREE TELEMATICHE

SEMPRE PIÙ DIFFUSE E DI PARI VALORE A QUELLE TRADIZIONALI

Risale al 17 aprile del 2003 il decreto che attribuisce alle lauree telematiche lo stesso valore legale di quelle conseguite negli atenei tradizionali. A oggi, gli iscritti online sono il 5% del totale, pari a oltre 81mila studenti (erano 48mila cinque anni fa). Le università telematiche riconosciute dal Miur, Ministero dell'Istruzione, dell'università e della ricerca (www.miur.gov.it), sono 11, su un totale di 91 atenei italiani. Ecco l'elenco: Università Telematica Internazionale Uninettuno, Università degli Studi Niccolò Cusano, Università degli Studi di Roma Unitelma Sapienza, Pegaso Università Telematica, Università San Raffaele, Università Mercatorum, Università degli Studi eCampus, Università degli Studi Giustino Fortunato, Università degli Studi Guglielmo Marconi, Italian University Line e Università Leonardo Da Vinci. Per saperne di più, consultare il censimento fatto da Anvur, Agenzia nazionale di valutazione del sistema universitario e della ricerca (www.anvur.it).

Le lezioni sono rappresentate da video che si guardano attraverso piattaforme online. Tutti gli esami per legge devono svolgersi di persona, davanti ai professori, nelle sedi fisiche (le principali università ne hanno una per provincia). Le università telematiche si prestano per risparmiare tempo (si segue la lezione quando si vuole) e denaro (si eliminano i costi di spostamento e alloggio per i fuorisede).

L'impatto dei corsi telematici è destinato a salire. La direzione è indicata dagli Usa, dove li segue il 32% degli studenti dei college. Oltre alle università che rilasciano una laurea, si segnalano i Mooc (Massive online open course), corsi anche gratuiti di grandi università e argomenti più vari, a cui ci si iscrive per cultura personale. Ecco qualche piattaforma a cui fare riferimento:

www.coursera.org/bocconi,
<https://it.khanacademy.org>, www.edx.org e
<https://iversity.org>

ristico, barista, modello. Ma è nella vendita che ha trovato la sua realizzazione. Dopo una carriera veloce, ha lavorato anche per Vorwerk Folletto, è diventato un imprenditore. Oggi, a 37 anni, è fondatore e Ceo di Arco Group, business hub in cui operano oltre 200 professionisti specializzati nella realizzazione di eventi, tour promozionali, reti commerciali e teleselling (www.arco-group.it). «Il lavoro di venditore va professionalizzato. Perché ciò avvenga, la creazione di un corso *ad hoc* è un grosso passo avanti. Quello che io ho imparato sul campo, lo si può imparare frequentando questa facoltà. In tanti campi le macchine stanno sostituendo il lavoro dell'uomo. ▶▶

Carlo Restivo





►► C'è un solo modo per contrastare questa tendenza: migliorarsi» prosegue Restivo.

Ma quali sono le competenze che deve avere un bravo venditore oggi? «Bisogna spaziare, ecco perché la laurea in Gestione d'impresa con specializzazione in Marketing diretto e tecniche di vendita propone ben 19 materie. Si va dall'economia politica al diritto privato, dal marketing diretto alle tecniche di vendita, dalla finanza aziendale al controllo di gestione. Fondamentale l'inglese, a cui affianchiamo una seconda lingua» continua Santori.

CONSIGLI PER VENDERE

Nel nuovo corso di laurea una materia fondamentale sarà proprio "Tecniche di vendita", costruita sulla base delle esperienze dei più grandi professionisti della vendita, come Carlo Restivo. Ecco alcuni suoi consigli per i venditori di oggi e di domani.

SELEZIONA. È importante sapere ciò che si vende, perciò bisogna documentarsi sull'azienda



Per vendere, è fondamentale capire chi si ha davanti

produttrice, i manager che la guidano, le modalità di vendita, il livello qualitativo dei prodotti. Il venditore diventa l'ambasciatore del marchio, quindi è importante che il progetto sia serio, altrimenti si scredita anche lui/lei. Se poi c'è un'affinità e scatta l'amore per il prodotto/servizio meglio ancora: è più facile comunicare (e vendere) qualcosa che noi per primi apprezziamo.

SCOPRI I TRUCCHI. Il (bravo) venditore suona sempre tre volte. Il triplice scampanello, infatti, viene associato a una persona di famiglia o quantomeno conosciuta. E predispone favorevolmente nei confronti del nuovo arrivato.

DIVENTA "PSICOLOGO"

Per vendere, è fondamentale capire chi si ha davanti. «Se sono a uno stand in un centro commerciale e ho bisogno di distinguere il privato dall'imprenditore, posso farmi una prima idea guardando nel suo carrello. Ha comprato tante bottiglie d'acqua? È possibile che abbia un bar. Inquadrare l'interlocutore consente di formulare un'offerta più mirata. Partire in vantaggio nella trattativa» spiega Restivo.

STUDIA IL LINGUAGGIO DEL CORPO

Sguardo, tic, gestualità, tono di voce... Sono tutti elementi che danno indizi fondamentali sulle reali intenzioni di chi abbiamo davanti. Perché a volte il corpo dice sì (e ci consiglia di insistere) anche quando a voce ci viene opposto un rifiuto.

IL PUNTO DI VISTA DELL'IMPRESA

Angelo Cartelli, come direttore commerciale di Eden Viaggi, sta vivendo un periodo di grandi cambiamenti. Dopo la recente acquisizione



TUTTO SULLA LAUREA IN VENDITA

CHE COS'È

Un corso di laurea triennale di primo livello in marketing e vendite. Regolarmente riconosciuta e con valore legale.

QUALI SONO LE MATERIE

Le materie di studio sono 19, per altrettanti esami, a cui si aggiungono uno stage in azienda e una prova finale. Primo anno: economia politica, economia aziendale, economia e gestione d'impresa, diritto privato, statistica, metodi quantitativi per marketing e lingua inglese (per un totale di 58 crediti formativi). Secondo anno: controllo di gestione, diritto delle imprese, scenari economici e di mercato, strategie di marketing diretto, digitale e offline, statistica per il marketing, tecniche di vendita

online e offline (60 CFU). Terzo anno: finanza aziendale, diritto del lavoro e relazioni industriali, psicologia dell'acquisto e vendite, comunicazione efficace e media digitali, management per il marketing e la vendita, seconda lingua (52 CFU), più stage (6 CFU) e prova finale (4 CFU).

DOVE SI TENGONO I CORSI

Le lezioni si seguono online, a cura di Unimercatorum, l'università telematica delle Camere di commercio (www.unimercatorum.it).

COME SI DANNO GLI ESAMI

Si sostengono di persona, in una delle 40 sedi presenti in tutta Italia.

LO STAGE

Gli studenti non ancora inseriti in realtà lavorative hanno la possibilità di fare un assaggio del mondo del lavoro, frequentando uno stage in azienda del valore di 6 crediti formativi. Le aziende convenzionate con Unimercatorum appartengono a vari settori: automotive, telecomunicazioni,

immobiliare, servizi, turismo, finanza, e-commerce...

A CHI È CONSIGLIABILE

«Le competenze commerciali servono a tutti. C'è il venditore che vende un prodotto/servizio. E c'è il professionista che vende se stesso. Anche l'imprenditore deve avere skill commerciali» spiega Restivo. Questa laurea accredita professionisti di lungo corso e indirizza nuovi talenti. La frequenza online, lasciando allo studente piena autonomia di gestione del tempo, è compatibile con un'attività lavorativa.

QUANTO COSTA

La retta è di 3.000 euro all'anno.

Tre lettori di *Millionaire* potranno usufruire di una borsa di studio integrale per il primo anno.

Per candidarsi bisogna inviare entro il 31 marzo una email all'indirizzo: esperto@millionaire.it

INFO www.stefanosantori.it/laureamarketingevendite

lauree@wikicom.it,

Tel. 06 21128321

Whatsapp 393 8253900

Numero Verde 800 608787

da parte di Alpitour, spiega: «Non è facile quando il tuo principale "nemico" si trasforma nel tuo datore di lavoro. Ma, al di là della situazione contingente, noi viviamo in un mondo che cambia repentinamente. Mobile, social e Web ci impongono di reinventarci ogni sei mesi. Non solo, se è difficile trovare buoni venditori di prodotti, è ancora più difficile trovare buoni venditori di servizi. La risposta a tutto questo è una sola: formazione». Eden Viaggi punta molto sulla formazione del proprio staff commerciale. «La forza vendita è una forza nobile, fondamentale nel raggiungimento degli obiettivi aziendali. È importante professionalizzarla, con un'attività di formazione costante. E anche certificarla, con la creazione di un albo, come già esiste per molte categorie. La laurea in vendita è una novità che va in questa direzione. Noi premieremo il nostro venditore migliore, regalandogli la possibilità di frequentare questo corso di laurea» continua Cartelli. In effetti, uno dei problemi che incontrano le aziende è proprio quello di trattenere i migliori talenti, magari dopo aver impiegato tempo, energie e risorse per formarli.

«Per fidelizzare i venditori, i soldi sono importanti, ma non sono tutto. Dare come benefit la possibilità di laurearsi è una scelta che ha duplice impatto: professionalizzare il venditore e legarlo all'azienda» spiega Santori. Ma quali sono le qualità richieste al venditore di oggi e domani? «Servono una buona cultura di base, la capacità di entrare in sintonia con l'interlocutore e l'attitudine a informare prima ancora che vendere. Importante poi una visione allargata, che consente di immedesimarsi nel cliente e consigliarlo al meglio. Infine, riporto l'attenzione sul cambiamento, notevole e incessante: o lo cavalchi o ne vieni travolto» conclude Cartelli.

