

GUIDA "IL CONSULENTE COMMERCIALE"

GUIDA 2023/2024 ALLA PROFESSIONE DEL CONSULENTE COMMERCIALE



il Consulente Commerciale, nelle sue varie "accezioni" e "specializzazioni", è una delle figure professionali più ricercate nel modo del lavoro, sia dalle aziende che dagli head hunters

INTRODUZIONE

In questa **Guida alla Professione di Consulente Commerciale**, ti descrivo nel dettaglio 11 importanti aspetti legati all'avviamento della Professione di Consulente Commerciale/Agente di Commercio.

Anche nel 2023/2024, il Consulente Commerciale (nelle sue varie "accezioni" e "specializzazioni") è una delle figure professionali più ricercate nel modo del lavoro (sia dalle aziende che dagli head hunters).

Indice degli argomenti:

1. [facciamo un po'di chiarezza](#)
2. [Cosa fa il consulente commerciale](#)
3. [Lo stipendio del consulente commerciale](#)
4. [I requisiti del consulente commerciale](#)
5. [Come diventare consulente commerciale](#)
6. [Le tipologie di consulente commerciale](#)
7. [Il consulente commerciale da remoto](#)
8. [Consulente commerciale anche senza laurea?](#)
9. [Consulente commerciale lavoro: portali web](#)
10. [Le migliori università italiane per diventare consulente commerciale](#)
11. [Il Corso Consulente Commerciale di Eleven Marketing](#)

BUONA LETTURA!

1. FACCIAMO UN PO' DI CHIAREZZA SUL RUOLO



Spesso, quando parliamo del Consulente Commerciale, tendiamo a confondere questa professione con molti altri ruoli di vendita, che pur essendo molto simili, presentano diverse peculiarità.

Le figure professionali del **consulente commerciale**, **agente di vendita**, **agente di commercio** e **business development manager** hanno tutte responsabilità legate al settore delle vendite e del commercio, ma presentano alcune differenze nelle loro funzioni e nel modo in cui operano. Di seguito, spiego le differenze principali tra queste figure:

- **Consulente commerciale:** il consulente commerciale è un professionista specializzato che offre servizi di consulenza e supporto alle aziende per migliorare le loro strategie di vendita, marketing e gestione commerciale. Il suo obiettivo principale è aiutare i clienti a raggiungere obiettivi specifici nel campo delle vendite e del commercio, identificando sfide e opportunità e fornendo soluzioni personalizzate. Il consulente commerciale può lavorare con una vasta gamma di clienti e settori, offrendo una consulenza strategica e personalizzata per migliorare le performance aziendali.
- **Agente di vendita:** l'agente di vendita, noto anche come agente di commercio, è una figura che lavora per conto di un'azienda o di più aziende per promuovere e vendere i loro prodotti o servizi a clienti potenziali. L'agente di vendita è responsabile di identificare nuovi clienti, stabilire rapporti di fiducia, presentare i prodotti o servizi dell'azienda e negoziare accordi di vendita. In molti casi, l'agente di vendita lavora su provvigioni o commissioni basate sulle vendite effettuate.
- **Business Development Manager:** Il Business Development Manager (BDM) è un professionista che lavora all'interno di un'azienda per identificare e sviluppare nuove opportunità di business e partnership. Il BDM è responsabile di identificare nuovi mercati, analizzare le tendenze del settore, stabilire relazioni con potenziali partner o clienti, negoziare accordi di collaborazione e contribuire alla crescita dell'azienda.

La figura del BDM è spesso legata alla strategia di espansione dell'azienda e al raggiungimento di obiettivi di crescita a lungo termine.

In sintesi, il **consulente commerciale si concentra sulla consulenza strategica** per migliorare le performance aziendali, **l'agente di vendita lavora per conto di un'azienda per vendere i suoi prodotti o servizi a clienti potenziali**, mentre il **business development manager è responsabile di identificare e sviluppare nuove opportunità di business per l'azienda in cui lavora**.

Le responsabilità di ciascun ruolo possono variare a seconda delle specifiche esigenze aziendali e delle industrie in cui operano.

2. COSA FA IL CONSULENTE COMMERCIALE?

Un consulente commerciale è una persona o un'organizzazione che offre servizi di consulenza e supporto a imprese, aziende o individui per migliorare le loro strategie di vendita, marketing e gestione commerciale.

Il ruolo del consulente commerciale è quello di fornire competenze specializzate e conoscenze per aiutare i clienti a raggiungere obiettivi specifici nel campo delle vendite e del commercio.

Le attività tipiche svolte da un consulente commerciale includono:

1. **Analisi del mercato:** il consulente commerciale raccoglie dati e informazioni sul mercato in cui opera il cliente, inclusi i concorrenti, le tendenze del settore e le opportunità di crescita.
2. **Sviluppo di strategie di marketing e vendita:** il consulente aiuta a sviluppare piani e strategie di marketing e vendita mirati per raggiungere il pubblico target e aumentare le vendite.
3. **Gestione delle relazioni con i clienti:** il consulente può suggerire come migliorare l'esperienza del cliente e come stabilire rapporti duraturi con i clienti esistenti.
4. **Ottimizzazione dei processi aziendali:** Il consulente può identificare aree di miglioramento nei processi aziendali esistenti e proporre soluzioni per aumentare l'efficienza operativa.
5. **Formazione del personale:** il consulente può fornire formazione e sviluppo professionale ai dipendenti per migliorare le loro competenze e conoscenze nel campo delle vendite e del commercio.

6. **Analisi dei dati e misurazione delle performance:** Il consulente commerciale monitora e analizza i dati di vendita e marketing per valutare l'efficacia delle strategie e apportare eventuali correzioni.
7. **Consulenza personalizzata:** il consulente lavora a stretto contatto con il cliente per comprendere le specifiche esigenze e fornire soluzioni personalizzate.
8. **Consulenza strategica:** il consulente può fornire consigli strategici per la crescita aziendale, l'espansione del mercato, la diversificazione dei prodotti o servizi, ecc.
9. **Scouting Fornitori:** per identificare i fornitori migliori per l'azienda partner.
10. **Ricerca Partnership:** per stringere partnership "Strategiche" con l'azienda cliente.

In generale, un consulente commerciale è un professionista esperto che aiuta le aziende a identificare e sfruttare opportunità di crescita, migliorare le prestazioni commerciali e raggiungere i loro obiettivi di business.

3. CONSULENTE COMMERCIALE: STIPENDIO



Il salario di un consulente commerciale può variare notevolmente in base a diversi fattori, tra cui l'esperienza, le competenze, la posizione geografica, il settore di specializzazione e la dimensione dell'azienda per cui lavora. Pertanto, fornire un numero specifico per il salario è difficile, ma posso fornire un'indicazione generale basata sulle medie di mercato.

Nella maggior parte dei casi, i consulenti commerciali possono essere retribuiti con uno dei seguenti metodi:

- **Stipendio fisso:** Alcuni consulenti possono essere assunti da un'azienda o da una società di consulenza e ricevere uno stipendio fisso mensile o annuale. Gli stipendi possono variare notevolmente in base all'esperienza e alla posizione, ma in media, un consulente commerciale potrebbe guadagnare da \$40.000 a \$100.000 o più all'anno.
- **Tariffe orarie o giornaliere:** Altri consulenti preferiscono lavorare come liberi professionisti e addebitano tariffe orarie o giornaliere ai loro clienti. Le tariffe possono variare notevolmente a seconda delle competenze e dell'esperienza del consulente, ma in media, possono oscillare tra \$50 e \$250 o più all'ora, a seconda della specializzazione.
- **Commissioni:** Alcuni consulenti commerciali possono ricevere anche commissioni basate sulle vendite o sul successo dei progetti su cui lavorano. In questo caso, il loro reddito può variare notevolmente a seconda delle performance e dei risultati ottenuti.

È importante notare che queste cifre sono solo stime generali e che ci sono consulenti commerciali che guadagnano cifre molto più elevate o inferiori rispetto a queste medie. La retribuzione dipenderà sempre dalle specifiche circostanze del consulente, del settore e dei clienti con cui lavora.

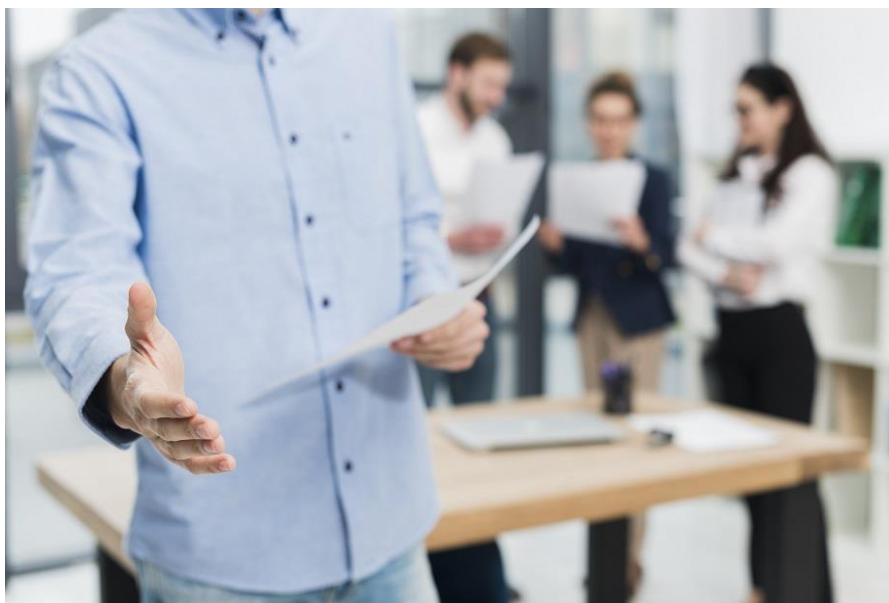
4. I REQUISITI DEL CONSULENTE COMMERCIALE

I requisiti per diventare un consulente commerciale possono variare a seconda dell'azienda o del settore in cui si intende operare. Tuttavia, ci sono alcuni requisiti comuni (soprattutto a livello di **competenze "trasversali"** e **competenze "tecniche"**) che la maggior parte dei consulenti commerciali dovrebbe possedere:

1. **Formazione ed esperienza:** un buon consulente commerciale dovrebbe avere una formazione accademica o esperienza lavorativa nel settore del commercio, delle vendite, del marketing o di una specifica area di specializzazione commerciale. Un diploma di laurea in business, marketing o discipline correlate è spesso preferibile, ma non è sempre un requisito assoluto.
2. **Conoscenza del settore:** il consulente commerciale dovrebbe avere una conoscenza approfondita del settore in cui opera il cliente. Questo comprende la comprensione delle tendenze del mercato, la conoscenza della concorrenza, le best practice del settore e le sfide comuni.
3. **Competenze comunicative:** un consulente commerciale deve essere un comunicatore efficace, in grado di presentare idee in modo chiaro e persuasivo sia oralmente che per iscritto. Le capacità di ascolto attivo e la capacità di fare domande pertinenti sono essenziali per comprendere le esigenze del cliente.
4. **Capacità di problem solving:** un consulente commerciale deve essere in grado di analizzare situazioni complesse e identificare soluzioni creative e pragmatiche per affrontare le sfide commerciali del cliente.
5. **Orientamento al cliente:** Un consulente commerciale di successo deve mettere il cliente al centro delle sue attività. La capacità di comprendere le esigenze del cliente, soddisfare le aspettative e offrire un servizio di alta qualità è fondamentale per costruire rapporti di fiducia.
6. **Capacità di gestione del tempo:** i consulenti commerciali spesso lavorano su progetti multipli contemporaneamente. La gestione efficiente del tempo è cruciale per soddisfare le scadenze e consegnare risultati di qualità.
7. **Capacità analitiche:** la capacità di raccogliere e analizzare dati, statistiche e informazioni commerciali è importante per valutare le prestazioni attuali e identificare aree di miglioramento.
8. **Flessibilità e adattabilità:** i consulenti commerciali devono essere flessibili e adattabili, in grado di affrontare nuove sfide e di adattarsi a diversi contesti aziendali.
9. **Etica professionale:** la discrezione e l'integrità sono fondamentali in questo ruolo, poiché i consulenti commerciali possono avere accesso a informazioni sensibili e strategiche delle aziende con cui lavorano.

È importante notare che i requisiti possono variare in base alla specializzazione del consulente commerciale (ad esempio, vendite, marketing, strategia, gestione delle risorse umane, ecc.) e alla natura dei progetti su cui lavora. In molti casi, la reputazione e la capacità dimostrate del consulente possono essere altrettanto importanti dei titoli formali.

5. COME DIVENTARE CONSULENTE COMMERCIALE?



Per diventare un consulente commerciale, segui questi step:

1. **Formazione ed esperienza:** Acquisisci una solida formazione accademica o esperienza lavorativa nel settore commerciale, delle vendite, del marketing o in un'area di specializzazione specifica. Un diploma di laurea in business, marketing o discipline correlate è spesso preferibile, ma non sempre essenziale. Esperienza lavorativa in posizioni di responsabilità nel settore commerciale può essere altrettanto utile.
2. **Identifica la tua area di specializzazione:** decidi in quale campo specifico del commercio o del business desideri specializzarti come consulente. Ad esempio, potresti concentrarti sul marketing digitale, vendite strategiche, gestione delle risorse umane o consulenza finanziaria.
3. **Sviluppa competenze chiave:** acquisisci competenze importanti per il ruolo di consulente commerciale, come capacità di comunicazione efficace, analisi dei dati, gestione del tempo, problem solving e orientamento al cliente.
4. **Costruisci una rete di contatti:** partecipa a eventi del settore, conferenze e incontri di networking per connetterti con professionisti del settore commerciale e potenziali clienti. La rete di contatti può aiutarti a trovare opportunità di lavoro o progetti di consulenza.

5. **Crea un portfolio o un curriculum vitae:** Se hai esperienza lavorativa precedente o progetti completati, crea un portfolio che evidenzi i tuoi successi e le tue competenze come consulente commerciale. Se sei alle prime armi, crea un curriculum vitae che metta in luce la tua formazione e competenze rilevanti.
6. **Offri servizi di consulenza a piccole imprese o startup:** Se sei ancora alla ricerca di esperienza o hai bisogno di costruire il tuo portfolio, puoi iniziare offrendo servizi di consulenza a piccole imprese o startup a tariffe ridotte o pro bono. Questo ti darà l'opportunità di applicare le tue competenze nella pratica e costruire una reputazione.
7. **Considera la possibilità di lavorare per una società di consulenza:** Se preferisci iniziare la tua carriera come consulente commerciale, puoi cercare opportunità di lavoro presso società di consulenza specializzate in vari settori.
8. **Mantieniti aggiornato:** Il mondo del commercio è in continua evoluzione, quindi è importante essere aggiornati sulle ultime tendenze, tecniche e tecnologie del settore. Partecipa a corsi di formazione, seminari o workshop per migliorare le tue competenze.
9. **Costruisci la tua reputazione:** fai del tuo meglio per fornire un servizio di alta qualità ai tuoi clienti e ottieni feedback positivi. Una buona reputazione è fondamentale nel settore della consulenza commerciale e può portare a opportunità di lavoro future.
10. **Promuovi te stesso:** crea una presenza online professionale, come un sito web o un profilo LinkedIn, per mostrare le tue competenze e esperienze. Utilizza i social media per condividere contenuti rilevanti e per connetterti con potenziali clienti.

Ricorda che diventare un consulente commerciale richiede tempo, impegno e dedizione. Sii paziente e continua a migliorare le tue competenze e la tua esperienza per raggiungere il successo nella tua carriera di consulente.

6. TIPOLOGIE DI CONSULENTE COMMERCIALE

Volendo "prenderla alla larga", possiamo dire che ci sono diverse tipologie di consulenti commerciali, ognuna specializzata in un'area specifica del business.

1. **Consulente di vendita:** si focalizza sul miglioramento delle strategie di vendita, sulla formazione dei team di vendita e sulla creazione di processi efficaci per aumentare le vendite.
2. **Consulente di marketing:** si concentra sullo sviluppo di strategie di marketing, campagne pubblicitarie, branding, marketing digitale e pianificazione di eventi per promuovere prodotti o servizi.
3. **Consulente di strategia aziendale:** lavora con le aziende per sviluppare piani strategici a lungo termine, identificare opportunità di crescita, affrontare sfide competitive e migliorare la posizione dell'azienda nel mercato.
4. **Consulente di gestione delle risorse umane:** Si occupa di questioni legate alla gestione delle risorse umane, come il reclutamento, la formazione, la valutazione delle prestazioni e lo sviluppo organizzativo.
5. **Consulente finanziario:** fornisce consulenza su questioni finanziarie, come la gestione del budget, la pianificazione fiscale, l'ottimizzazione dei flussi di cassa e l'analisi dei costi.
6. **Consulente di processi aziendali:** Si concentra sulla valutazione e l'ottimizzazione dei processi aziendali, cercando di migliorare l'efficienza operativa e ridurre gli sprechi.
7. **Consulente di tecnologia e sistemi:** lavora con le aziende per identificare, implementare e gestire soluzioni tecnologiche che supportino le attività commerciali, come sistemi CRM, software di gestione, e-commerce, ecc.
8. **Consulente di sviluppo del prodotto:** aiuta le aziende nella fase di sviluppo di nuovi prodotti o servizi, dalla ricerca e sviluppo iniziale fino al lancio sul mercato.
9. **Consulente di e-commerce:** fornisce consulenza su strategie e [tattiche per migliorare le operazioni di vendita online](#), inclusi aspetti come il design del sito web, l'[esperienza dell'utente](#) e le [strategie di marketing digitale](#).
10. **Consulente di gestione del cambiamento:** assiste le aziende nella gestione dei processi di cambiamento organizzativo, inclusa la transizione verso nuovi sistemi, culture aziendali o strategie aziendali.
11. **Consulente di franchising:** lavora con le aziende interessate a sviluppare e gestire reti di franchising, fornendo supporto nella creazione del modello di franchising, nella selezione dei franchisor e nella formazione dei franchisee.

7. IL CONSULENTE COMMERCIALE “DA REMOTO”



Con l'avvento delle nuove tecnologie e soprattutto con l'accelerazione digitale scaturita dalla Pandemia, sempre più attività lavorative, tra cui la consulenza commerciale, possono essere svolte da qualsiasi luogo, purché si abbia accesso a una connessione Internet affidabile.

In questo scenario, si inserisce il ruolo del Consulente Commerciale da Remoto (o Consulente Commerciale “Ibrido”)

Ecco alcune considerazioni importanti per diventare un consulente commerciale da remoto:

1. **Presenza online:** costruisci una presenza online professionale per mostrare le tue competenze, esperienze e servizi offerti. Un sito web professionale e un [profilo LinkedIn](#) ben curato possono essere utili per attirare potenziali clienti.
2. **Comunicazione:** essendo un consulente remoto, la comunicazione è essenziale. Assicurati di essere facilmente raggiungibile attraverso e-mail, chat e/o strumenti di videoconferenza. Mantieni un'efficace comunicazione con i tuoi clienti, rispondendo tempestivamente alle loro domande e fornendo aggiornamenti regolari sui progetti.
3. **Strumenti di collaborazione:** utilizza strumenti digitali di collaborazione e gestione dei progetti per coordinare e lavorare con i tuoi clienti da remoto. Strumenti come Trello, Asana, Slack, Google Drive e Zoom possono essere utili per gestire i progetti e facilitare la comunicazione.

4. **Creazione di rapporti “a distanza”:** anche da remoto, è importante costruire rapporti di fiducia con i tuoi clienti. Mantieni una comunicazione chiara e aperta, ascolta le loro esigenze e offri soluzioni personalizzate.
5. **Flessibilità e adattabilità:** lavorare da remoto richiede flessibilità e capacità di adattarsi a diverse situazioni e orari. Sii pronto a collaborare con clienti provenienti da diverse zone orarie e a organizzare le tue attività di conseguenza.
6. **Sicurezza dei dati:** assicurati di utilizzare strumenti e pratiche sicure per la gestione dei dati e delle informazioni dei tuoi clienti. La sicurezza dei dati è fondamentale nella consulenza commerciale, soprattutto quando si lavora da remoto.
7. **Networking:** anche se lavori da remoto, continua a partecipare a eventi di networking online o conferenze virtuali per connetterti con altri professionisti del settore e potenziali clienti.
8. **Mostra i risultati:** essendo lontani fisicamente dai tuoi clienti, la dimostrazione dei risultati e il valore che porti al loro business sono particolarmente importanti. Assicurati di comunicare chiaramente gli obiettivi raggiunti e l'efficacia delle tue strategie.

Il lavoro da remoto come consulente commerciale può offrire vantaggi, come la flessibilità e l'accesso a una vasta gamma di clienti in diverse località.

8. CONSULENTE COMMERCIALE SENZA LAUREA?

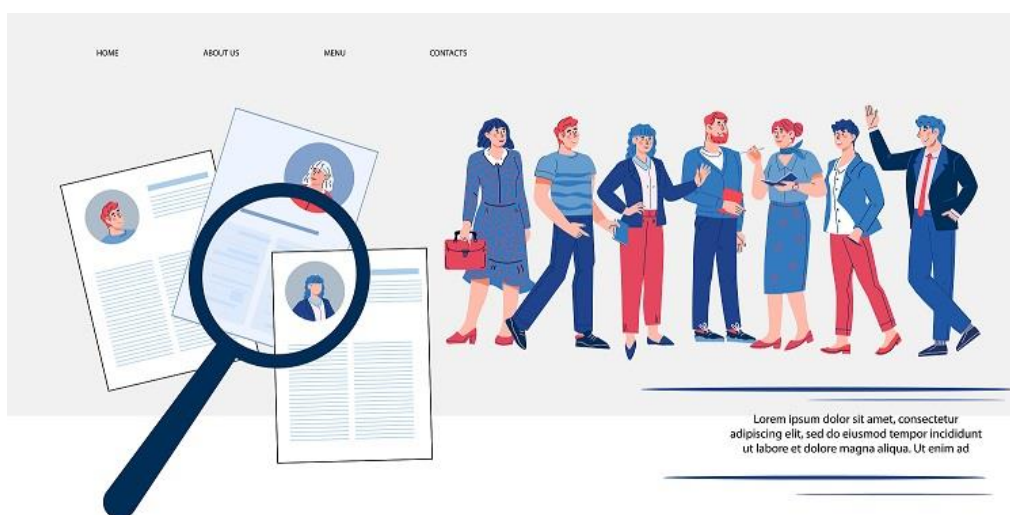
Sì, è possibile diventare un consulente commerciale senza una laurea formale. Mentre un diploma di laurea in business, marketing o una disciplina correlata può essere un vantaggio e può aiutarti ad avere accesso a più opportunità, non è l'unico percorso per diventare un consulente di successo.

Ecco alcuni passi che puoi seguire per diventare un consulente commerciale senza una laurea:

1. **Esperienza lavorativa:** acquisisci esperienza lavorativa nel settore commerciale o in un'area di specializzazione specifica. Lavora in posizioni che ti permettano di sviluppare competenze e conoscenze rilevanti per il ruolo di consulente commerciale.
2. **Formazione complementare:** [partecipa a corsi di formazione](#), workshop, webinar e seminari che ti aiutino ad acquisire competenze specifiche richieste per il ruolo di consulente commerciale, come analisi dei dati, strategie di vendita, marketing digitale, gestione delle risorse umane, ecc.
3. **Costruisci una rete di contatti:** [partecipa a eventi di networking](#) e conferenze del settore per connetterti con professionisti del commercio e potenziali clienti. La tua rete di contatti può aiutarti a trovare opportunità di lavoro o progetti di consulenza.
4. **Offri servizi di consulenza a piccole imprese o startup:** inizia offrendo servizi di consulenza a tariffe ridotte o pro bono a piccole imprese o startup per costruire il tuo portfolio e dimostrare le tue competenze.
5. **Crea un portfolio o un curriculum vitae:** raccogli esempi di progetti completati e successi professionali che dimostrino le tue competenze come consulente commerciale. Un portfolio ben strutturato può far risaltare le tue capacità ai potenziali clienti.
6. **Crea una lettera di presentazione efficace:** crea una lettera di presentazione chiara e convincente, che parli dei tuoi successi e delle tue aspirazioni professionali.
7. **Specializzati in un'area specifica:** identifica un'area di specializzazione in cui hai competenze o interesse particolare e diventa un esperto in quella disciplina. La specializzazione può renderti più attraente per clienti che cercano consulenti con competenze specifiche.
8. **Promuovi te stesso:** crea una presenza online professionale, come un sito web o un profilo LinkedIn, per mostrare le tue competenze e esperienze. Utilizza i social media per condividere contenuti rilevanti e per connetterti con potenziali clienti.
9. **Sii proattivo e apprendi continuamente:** mostra iniziativa nell'acquisire nuove competenze e conoscenze pertinenti al ruolo di consulente commerciale. Sii aperto a imparare da esperienze e sfide che incontri lungo il tuo percorso.

Ricorda che la determinazione, la passione e l'impegno sono essenziali per avere successo come consulente commerciale senza una laurea formale. La tua esperienza lavorativa, le competenze acquisite e la tua reputazione professionale possono essere altrettanto importanti dei titoli accademici nel mondo della consulenza commerciale.

9. CONSULENTE COMMERCIALE: CERCARE LAVORO



Ci sono diversi siti web dedicati al reclutamento e alla ricerca di lavoro per consulenti commerciali. Alcuni dei siti più popolari e rinomati dove è possibile trovare opportunità di lavoro come consulente commerciale includono:

- [LinkedIn](#): LinkedIn è la più grande piattaforma professionale al mondo, dove puoi trovare annunci di lavoro e opportunità di consulenza commerciale. Puoi anche utilizzare LinkedIn per costruire la tua rete di contatti e mostrare le tue competenze ai potenziali clienti.
- [Indeed](#): Indeed è un popolare motore di ricerca di lavoro che elenca annunci di lavoro da diverse fonti, inclusi siti web aziendali, annunci di lavoro e agenzie di reclutamento. Puoi cercare opportunità di consulenza commerciale utilizzando parole chiave come “consulente commerciale” o specificando la tua area di specializzazione.
- [Glassdoor](#): Glassdoor offre un'ampia gamma di offerte di lavoro, non solo in termini di consulenza commerciale ma anche in altre posizioni aziendali.

Potresti trovare recensioni sulle aziende, stipendi e altre informazioni utili per prendere decisioni informate.

- [Upwork](#): Upwork è una piattaforma di freelance che collega consulenti e professionisti indipendenti con clienti di tutto il mondo. Qui puoi trovare opportunità di consulenza commerciale per progetti di breve o lunga durata.
- [FlexJobs](#): FlexJobs è una piattaforma specializzata nella ricerca di lavori flessibili, inclusi lavori a distanza e consulenze freelance. Puoi cercare opportunità di consulenza commerciale che consentano di lavorare da remoto o su base temporanea.
- [Freelancer](#): Freelancer è un altro sito web specializzato in opportunità freelance. Puoi cercare progetti di consulenza commerciale su questa piattaforma e presentare le tue offerte ai clienti interessati.
- [Monster](#): Monster è un altro sito di ricerca di lavoro ampiamente utilizzato dove puoi trovare annunci di lavoro per consulenti commerciali e altre posizioni aziendali.
- [CareerBuilder](#): CareerBuilder è un sito web che elenca annunci di lavoro da diverse fonti, comprese aziende e agenzie di reclutamento. Puoi utilizzare questa piattaforma per cercare lavori come consulente commerciale in diverse industrie.
- [SimplyHired](#): SimplyHired è un motore di ricerca di lavoro che ti consente di trovare opportunità di consulenza commerciale in varie località.

10. CONSULENTE COMMERCIALE: UNIVERSITA'



Le università italiane offrono corsi di laurea in diverse discipline legate al mondo del commercio e del business, che possono preparare gli studenti a diventare consulenti commerciali. La scelta della migliore università dipende dalle esigenze personali, dagli obiettivi di carriera e dal programma di studio offerto. Tuttavia, ci sono **alcune università italiane che hanno una solida reputazione nel campo del business e della consulenza commerciale**. Alcune di queste università includono:

- [Bocconi University \(Università Bocconi\) – Milano](#): Bocconi è considerata una delle migliori università italiane per gli studi di economia, business e finanza. Offre una vasta gamma di programmi di laurea e master in discipline legate al commercio e al management.
- [Università Commerciale Luigi Bocconi – Milano](#): Questa è un'università privata specializzata in studi di economia, finanza e management. Offre programmi di laurea e master riconosciuti a livello internazionale.
- [LUISS Guido Carli – Libera Università Internazionale degli Studi Sociali Guido Carli – Roma](#): LUISS è un'università privata con una forte reputazione nel campo delle scienze economiche, del commercio e delle scienze politiche.
- [Università Cattolica del Sacro Cuore – Milano](#): Questa università offre programmi di laurea e master in economia e management con una solida formazione teorica e pratica nel campo del commercio.
- [Politecnico di Milano](#): Questo istituto di istruzione superiore è rinomato per i suoi corsi di ingegneria e management, con particolare attenzione al settore industriale.

- [Università degli Studi di Padova](#): L'Università di Padova offre programmi di laurea e master in economia e commercio, con una solida base teorica e opportunità di stage.
- [Università di Bologna](#): L'Università di Bologna è una delle più antiche università al mondo e offre una vasta gamma di corsi di economia e management.
- [Università di Torino](#): Questa università offre programmi di economia e business con una forte attenzione al settore commerciale e all'imprenditoria.

Ricorda che oltre al percorso di studio universitario, l'esperienza lavorativa, la partecipazione a progetti di consulenza e l'acquisizione di competenze pratiche sono altrettanto importanti per diventare un consulente commerciale di successo.

Scegli un'istituzione che soddisfi le tue esigenze accademiche e che ti dia l'opportunità di acquisire competenze utili per la tua futura carriera di consulente commerciale.

10. IL NOSTRO CONSULENTE COMMERCIALE

Il **Corso Consulente Commerciale** è rivolto a **Studenti, Professionisti e Imprenditori** che vogliono promuovere più efficacemente la propria professione o la propria Attività, apprendendo o aggiornando le proprie competenze in **Tecniche di Vendita e Comunicazione efficace**.

La Formazione Consulente Commerciale è adatta anche a **giovani laureati** che vogliono acquisire delle **competenze "evergreen", sempre molto richieste nel mondo del lavoro**.

Le lezioni, progettate ed erogate da docenti con esperienza quindicennale nel Marketing, Digital Marketing e Commerciale, ti permettono di acquisire le skills fondamentali per svolgere la professione di Agente/Consulente alle Vendite.

Durante il Corso, che ha una durata di **40 ore totali di lezione (tra teoria ed esercitazioni pratiche)**, apprendi tecniche e strumenti operativi che ti consentono di migliorare il tuo "Self Marketing" e di promuovere con maggiore efficacia la tua Professione o la tua Azienda.

Hai trovato utile questa guida?



Elio Castellana, Titolare e Formatore ELEVEN MARKETING

Desideri maggiori informazioni sui nostri Servizi?

Contattaci come preferisci!

Mob. +39 338 280 2359

E-mail: elio@11marketing.it

Web: www.11marketing.it