



UNIVERSITÀ DEL PIEMONTE ORIENTALE

DIPARTIMENTO DI STUDI PER L'
ECONOMIA E L'IMPRESA
Via E. Perrone, 18 Novara 28100

OGGETTO: *Bando di ammissione alla I edizione del corso di alta formazione in “Professionisti della vendita di relazione”, presso il Dipartimento di Studi per l'Economia e l'Impresa.*

IL DIRETTORE DI DIPARTIMENTO

VISTO l'art. 1, comma 15, della L. 14 gennaio 1999 n. 4, relativo tra l'altro alla formazione universitaria;

VISTO lo Statuto di Ateneo;

VISTO il Regolamento Didattico di Ateneo;

VISTO il Regolamento di Ateneo per la Realizzazione di Corsi di Master di I e di II Livello, di Corsi di Perfezionamento e di Corsi di Alta Formazione e di Aggiornamento Professionale;

VISTA la delibera del Consiglio di Dipartimento n. 6/2026/4.3.1 del 18/06/2026 con cui è stato attivato il corso in oggetto;

CONSIDERATO che quest'ultimo è teso a formare professioniste/i della vendita di relazione, approccio commerciale che pone l'enfasi sul rapporto tra venditrice/venditore e cliente, anziché sulle caratteristiche del prodotto/servizio o sulla chiusura immediata della transazione;

VALUTATO ogni opportuno elemento;

DECRETA

di emanare il bando di ammissione alla I edizione del corso di alta formazione in “Professionisti della vendita di relazione”, presso il Dipartimento di Studi per l'Economia e l'Impresa, secondo il testo allegato.

**IL DIRETTORE DI DIPARTIMENTO
(Prof. Massimo Cavino)**

Documento informatico sottoscritto con firma digitale ai sensi del D.Lgs. n. 82/2005 e ss.mm.



**Corso di alta formazione
“Professionisti della vendita di relazione”
(I ed.)**

Il corso

È attivata, per l'anno 2026, la I edizione del corso di alta formazione “Professionisti della vendita di relazione”, presso il Dipartimento di Studi per l'Economia e l'Impresa dell'Università degli Studi del Piemonte Orientale. Il corso si avvale delle competenze di Sales Manager Pro, realtà formativa dedicata alle vendite, proprietaria del Metodo “Gerardi-Pieralisi”.

Obiettivi formativi

Il corso, che si rivolge preferibilmente a persone under 30 (anche già iscritte a percorsi di laurea/laurea magistrale/laurea magistrale a ciclo unico), mira a formare professionisti/i della vendita di relazione, approccio commerciale che pone l'enfasi sul rapporto tra venditrice/venditore e cliente, anziché sulle caratteristiche del prodotto/servizio o sulla chiusura immediata della transazione.

In particolare, il corso si propone di fornire alle/ai partecipanti conoscenze e competenze per:

- trovare clienti rispondenti al target di riferimento;
- interpretare i bisogni delle/dei clienti stesse/i;
- effettuare una presentazione proficua;
- gestire efficacemente le obiezioni;
- condurre una vendita di relazione.

Le/i partecipanti, nell'ambito dei role play situazionali previsti nel corso, avranno inoltre l'occasione di mostrare le proprie potenzialità alle aziende sostenitrici del corso stesso.

Programma del corso

Il corso si svolgerà indicativamente a settembre 2026, in presenza, presso le aule del Dipartimento degli Studi per l'Economia e l'Impresa, Complesso Perrone, Novara.

Lo svolgimento è previsto in 3 giornate, della durata di 8 ore ciascuna.

Il programma è il seguente:

Giornata 1 – Le fondamentali

- Vendita ed etica: cosa sono e come lavorano insieme;



- Identità e posizionamento professionale;
- Empatia controllata: cos'è, come si allena, come si usa.

Giornata 2 – La strategia

- Generazione di *lead* qualificati;
- La prima visita: raccolta dei bisogni;
- Negoziazione e chiusura;
- Generare passaparola con i *referral*.

Giornata 3 – La relazione

- Comunicazione verbale, paraverbale, non verbale;
- Intelligenza emotiva nel processo commerciale;
- Role play con feedback in tempo reale;
- Valutazione finale.

All'interno del corso sono inoltre previsti *speech* in cui aziende presentano direttamente la loro attività e il loro metodo di lavoro, descrivendo inoltre i profili professionali a cui sono interessate.

Modalità di attestazione della frequenza

La frequenza del corso dovrà raggiungere il 75% delle ore ed è condizione necessaria per il conseguimento dell'attestato.

L'attestazione della frequenza avverrà sulla base delle firme dell'apposito registro.

Attestazione finale

Alla/Al partecipante che abbia rispettato l'obbligo di frequenza, verrà rilasciata la relativa attestazione.

Requisiti di ammissione al corso

Possono presentare domanda di ammissione al corso coloro che siano in possesso di un diploma di istruzione secondaria superiore di secondo grado.

Numero minimo e massimo di iscritte/i

Il corso non potrà essere svolto se, alla scadenza del termine per la presentazione delle domande di iscrizione, non sarà raggiunto il numero minimo di 12 iscritte/i versanti la relativa quota.

Il numero massimo di iscritte/i è fissato in 30 unità complessive.



Eventuali partecipanti afferenti alle aziende sostenitrici potranno essere ammesse/i in eccedenza rispetto al numero massimo.

Modalità di selezione delle/dei partecipanti

La selezione delle/dei partecipanti avverrà sulla base del Curriculum Vitae (attinenza del titolo di studio posseduto al corso, possesso di titoli ulteriori rispetto a quello necessario per l'accesso al corso stesso, ulteriori esperienze formative e professionali) e di un questionario motivazionale.

In caso di ex-aequo, all'ultimo posto disponibile in graduatoria verrà data precedenza alla/al candidata/o più giovane di età.

La Commissione selezionatrice verrà nominata successivamente con apposito Decreto del Direttore del Dipartimento di Studi per l'Economia e l'Impresa.

Ammissione e iscrizione al corso

Le persone interessate devono inviare la domanda di ammissione mediante l'apposito form online (<https://docs.google.com/forms/d/e/1FAIpQLSerz6HfYdpPzK9Djx4krF5Z-G0m8e7WRDQbSS66OARi3sHNMw/viewform?usp=dialog>), il proprio curriculum vitae, entro il 11 settembre 2026, ore 12.00. Il form include il questionario motivazionale previsto per la selezione.

La graduatoria delle/dei candidate/i ammesse/i sarà pubblicata sul sito web del dipartimento (<https://www.disei.uniupo.it/it>) il 18 settembre 2026.

Le/I candidate ammesse/i potranno perfezionare l'iscrizione al corso versando la relativa quota secondo quanto indicato al successivo "Quota di iscrizione". In caso di mancato versamento della quota entro il termine ultimo, perderanno il diritto all'iscrizione stessa, e si procederà allo scorrimento della graduatoria.

Quota di iscrizione

La quota di iscrizione al corso è pari a:

- € 247,00, per chi effettuerà il versamento entro il 31.07.2026, ore 12:00;
- € 290,00, per chi effettuerà il versamento entro il 11.09.2026, ore 12:00.

La quota dovrà essere versata mediante il servizio PAGOPA disponibile sul portale <https://uniupo.temposrl.it/easycommerce/prodotti> selezionando la voce *Prodotti* - CORSO AF PROFESSIONISTI DELLA VENDITA DI RELAZIONE.

Direttore del corso e Consiglio di corso

Il Direttore del corso è il Prof. Graziano Abrate.



Vicedirettori del corso sono il Prof. Gianluca Fusai e il Dott. Flavio Gerardi.

Il Consiglio di corso è formato, oltreché dal Direttore e dai Vicedirettori, dalla Prof.ssa Anna Chiara Invernizzi e dalla Prof.ssa Chiara Morelli.

Responsabile del procedimento

La Responsabile del Procedimento relativo al corso è individuata nella Responsabile dell'Ufficio Didattica del Polo di Novara dell'Università degli Studi del Piemonte Orientale, Dott.ssa Martina Fortuna.

Afferenza amministrativo-contabile

Il corso di alta formazione afferisce al Dipartimento di Studi per l'Economia e l'Impresa – Università degli Studi del Piemonte Orientale.