

## **Bando Master ASE (Automotive Sales Expert) Edizione 2020/2021**

VISTO l'accordo di collaborazione tra le società formatrice Methodos Consulting s.r.l. e la Società Campello S.p.A.

SI DECRETA

### ***Art.1 – Attivazione***

Sono aperte le iscrizioni al Master ASE (Automotive Sales Expert), un percorso formativo incentrato sul settore automotive con uno **specifico focus sull'area Sales**.

Il Master ASE si compone dei seguenti moduli formativi:

Modulo 1: VISION & STRATEGY (1 giornata)

Modulo 2: AUTOMOTIVE SALES FUNNEL (2 giornate)

Modulo 3: SVILUPPO DEL CANALE DEL NOLEGGIO E DELL'USATO

Modulo 4: L'ELETTRIFICAZIONE DEL BUSINESS AUTOMOTIVE

Modulo 5: GESTIONE ECONOMICA E FINANZIARIA AREA SALES (2 giornate)

Modulo 6: DIGITAL MARKETING E VENDITE ONLINE

Modulo 7: GESTIONE VINCENTE DEL CLIENTE (2 giornate)

Modulo 8: FINAL CHECK (1 giornata)

Il Master è ad accesso limitato e prevede un **numero complessivo di posti disponibili pari a 12** (dodici).

Le domande di iscrizione potranno essere effettuate entro **Venerdì 18 Dicembre 2020**.

Il Master verrà attivato al raggiungimento del **numero minimo di 12 (dodici) partecipanti** ritenuti idonei alla partecipazione al percorso e in possesso dei requisiti di ammissione indicati nell'articolo 2 del presente bando.

### ***Art.2 - Requisiti di ammissione e Sedi svolgimento Corso***

L'accesso al Master è riservato a coloro in possesso di un diploma di laurea o diploma accademico di primo livello, di altro titolo equipollente riconosciuto idoneo in base alla normativa vigente e inerente ad in uno dei seguenti ambiti:

- Economico/gestionale
- Ingegneristico
- Scienze politiche e digitali

Oppure di altro diploma di maturità.

L'erogazione dell'attività formativa avverrà mediante sessioni di training in aula da svolgersi presso la **sede della società Campello Motors S.p.A.** situata in Via Saragat, 22, Mestre (VE).

Materiali integrativi ed esercitazioni saranno resi disponibili nella piattaforma di e-learning nella quale ciascun corsista avrà uno spazio dedicato.

### **Art.3 – Organizzazione attività formative**

Terminate le procedure di iscrizione, saranno trasmesse ai partecipanti le date specifiche di erogazione dei moduli formativi da collocarsi, indicativamente, tra **Gennaio e Giugno 2021**.

La totalità degli iscritti sarà, inoltre, coinvolta in **un'attività di stage retribuita presso la Campello S.p.A. per l'intera durata del percorso di Master**, al fine di poter dare un riscontro pratico ed esperienziale a quanto appreso in aula.

Al termine delle attività formative, seguirà una valutazione del potenziale di ciascun iscritto, sulla base dalle competenze sia teoriche e pratiche dimostrate.

Le risorse ritenute idonee saranno **inserite presso una delle sedi della Campello S.p.A.**

### **Art. 4 - Struttura Corsi**

Il/Master di durata semestrale, pari ad un **monte ore totali di 112 (centododici)**, è strutturato in:

- 7 (sette) Moduli con relative prove finali di Modulo;
- Prova finale

Ciascun Modulo è articolato come segue:

#### **MODULO 1: VISION & STRATEGY**

(1 giornata)

- Evoluzione in chiave digitale del business automotive
- Come affrontare il cambiamento: strumenti e modalità operative
- Le dimensioni dell'approccio strategico
- Dalla strategia alla definizione degli obiettivi
- Pianificazione ed implementazione di una strategia di business efficace
- Strategic Dealer Management 2.0
- Il piano di turnaround del Dealer

#### **MODULO 2: IL SALES FUNNEL**

(2 giornate)

- Il processo Sales nell'Automotive
- Fasi della vendita di un veicolo
- La Lead Generation
- La fidelizzazione e la Customer Experience
- Anatomia e tipologie di Funnel
- Costruire un processo di vendita di successo
- Sales Funnel Evolution

#### **MODULO 3: SVILUPPO DEL CANALE DEL NOLEGGIO E DELL'USATO**

(2 giornate)

- I Nuovi attori della mobilità
- L'evoluzione del mercato delle Flotte
- Aspetti commerciali e legislativi del noleggio
- Perché puntare sul noleggio
- Esercitazione con i principali configuratori / preventivatori
- La creazione e la gestione di un parco auto
- Il processo di ritiro e di vendita dell'Usato
- Le potenzialità del canale Business

**MODULO 4: L'ELETTRIFICAZIONE DEL BUSINESS AUTOMOTIVE**

(2 giornate)

- La mobilità sostenibile
- Batterie e sistemi di accumulo dell'energia
- Tecnologie ed infrastrutture per la ricarica
- Il futuro dell'Elettrico in Italia
- Come prepararsi per vendere l'auto elettrica
- La riparazione dei veicoli elettrici: la nuova sfida per i Concessionari
- Impatto sulla marginalità e sui costi del Dealer

**MODULO 5: GESTIONE ECONOMICA E FINANZIARIA AREA SALES**

(2 giornate)

- Struttura e ruolo strategico del bilancio d'esercizio
- Il controllo di gestione in Concessionaria
- Analytical Accounting Tools
- Ricerca dell'equilibrio: la break even analysis
- Analisi dei principali KPI economico-finanziari
- L'analisi dei flussi di cassa e la gestione del circolante
- Business Planning e Financial Modelling

**MODULO 6: DIGITAL MARKETING E VENDITE ONLINE**

(2 giornate)

- Dal Marketing alla Web Experience
- Web Marketing e Social Media Strategy
- Digital Strategy & Lead generation
- Automotive e-commerce
- Le nuove frontiere della comunicazione digitale
- Gestione online del rapporto con il Cliente
- Il piano digital di una Concessionaria

**MODULO 7: GESTIONE VINCENTE DEL CLIENTE**

(2 giornate)

- Identificare e studiare il proprio Cliente
- Dinamiche e criticità del Cliente Automotive
- Fare la differenza attraverso l'ascolto
- Elementi di comunicazione dinamica
- Affinare la tecnica negoziale del WIN-WIN
- Indirizzare la decisione del Cliente
- Come superare le obiezioni del Cliente

Al termine di ogni modulo sarà predisposta un'**esercitazione pratica**, attività necessaria per rafforzare e consolidare quanto appreso nel corso delle lezioni e, soprattutto, per essere poi in grado di applicarlo nella propria realtà professionale.

A conclusione del Master, è previsto un **Final Check**: ai partecipanti sarà richiesta la realizzazione e la presentazione di un **Project Work**, volto ad accertare l'effettiva acquisizione delle competenze e la loro applicazione effettiva in un caso concreto.

**Art. 5 – Frequenza alle attività formative**

La frequenza alle attività formative del Master è obbligatoria al fine del conseguimento della certificazione finale.

Assenze ingiustificate superiori al 25% del monte ore complessivo delle lezioni comportano l'impossibilità di essere ammessi a sostenere il Final Check e, quindi, di conseguire il titolo.

In caso di mancata frequenza, di scarso profitto o di comportamenti comunque censurabili, il Consiglio Didattico Scientifico del Master può decidere la sospensione o l'esclusione del partecipante. In tali casi le quote di iscrizione versate non saranno rimborsate.

**Art. 6 - Presentazione domande di iscrizione**

Gli interessati dovranno inviare la domanda d'iscrizione al seguente indirizzo mail: **v.moroni@methodos.net**.

In tale modulo dovrà essere indicato nome, cognome, data e luogo di nascita, nonché il recapito postale, telefonico, indirizzo di posta elettronica del candidato.

Al Modulo d'Iscrizione, compilato in tutte le sue parti e debitamente firmato, vanno allegati:

- copia di un documento d'identità del corsista valido, debitamente sottoscritto e leggibile (
- Curriculum vitae
- **(Per i candidati con titolo conseguito in un paese estero)** autocertificazione con elenco esami e relative votazioni in italiano o in inglese ai sensi degli artt. 46 e 47 del DPR 445/2000.
- **(Per i candidati che nel proprio cv dichiarino il riconoscimento di handicap ai sensi dell'art. 3, comma 1 e 3, della legge n. 104 del 1992 e/o con invalidità pari o superiore al 66%),** copia del certificato di invalidità rilasciato a norma di legge.

**Verranno considerate valide le domande di iscrizioni pervenute entro e non oltre il 18 Dicembre 2020.**

Non saranno accettate domande con documentazione incompleta e/o presentate con modalità diverse da quelle previste dal bando di partecipazione.

**Art. 7 - Procedura di selezione**

Per essere ammesso al Master il candidato dovrà possedere uno dei titoli universitari (di cui all'art. 2 del presente bando). Saranno, inoltre, valutati, ad opera del Consiglio Didattico Scientifico del Master, gli ulteriori titoli/esperienze presenti nel curriculum vitae e sarà effettuato un colloquio telefonico conoscitivo volto ad analizzare le motivazioni della risorsa ad intraprendere lo specifico percorso formativo.

**Art. 8 - Pubblicazione dell'elenco degli ammessi**

Al termine della valutazione delle domande di ammissione sarà predisposto l'elenco degli ammessi all'attività di Master. I candidati risultati vincitori saranno avvertiti tramite mail e comunicazione telefonica.

Se il numero dei candidati idonei risulterà eccedente rispetto al numero dei posti disponibili, i candidati idonei ma non vincitori saranno inseriti in apposita graduatoria di merito e saranno ammessi al Master solo a seguito di rinuncia di uno o più vincitori.

**Art. 9 - Pagamento della quota di iscrizione al Master**

Il candidato ammesso al Master dovrà effettuare il pagamento della rata di iscrizione, entro e non

oltre il 20 Dicembre 2020, pena l'esclusione dal percorso formativo.

#### **Art. 10– Costi e Versamenti**

Costi: il costo complessivo del Master è di Euro 3.500,00 (tremilacinquecentoeuro/00) + IVA = 4.270,00€.

Versamenti:

il Corsista potrà scegliere di effettuare un unico versamento di Euro 4.270,00 o rateizzare gli importi secondo i seguenti termini:

- a. prima rata (rata di iscrizione) di Euro 1.220,00 (1.000,00 € + IVA) entro il 20 Dicembre 2020;
- b. seconda rata di Euro 1.830,00 (1.500,00 € + IVA) entro il 28 Febbraio 2021;
- c. terza rata di Euro 1.220,00 (1.000,00 € + IVA) (saldo del Corso) entro il 21 Marzo 2021.

Il pagamento potrà essere effettuato mediante Bonifico Bancario o Bonifico Postale utilizzando le seguenti coordinate Bancarie:

INTESA SAN PAOLO

Iban: IT0500306921707100000100235

Intestatario conto: Methodos Consulting s.r.l.

Le somme versate non verranno restituite in caso di un'eventuale rinuncia del richiedente secondo le vigenti normative. In nessun caso è previsto "congelare" l'iscrizione rimandando la partecipazione al Master a eventuali sessioni successive dello stesso.

Il mancato pagamento della seconda o della terza rata rappresentano motivo di esclusione del partecipante dal percorso di Master.

#### **Art 11 - Certificazioni e Titolo Finale**

Al termine dell'attività formativa, verrà **rilasciato gratuitamente un attestato** comprovante la partecipazione e il superamento del percorso di Master.

#### **Art. 12 – Post Master**

Il superamento del percorso di Master e dell'attività di stage sarà seguito **dall'inserimento contrattualizzato del 50% degli iscritti all'interno delle Campello S.p.A.**

#### **Art. 13 – Trattamento Dati Personali**

I dati personali forniti dai candidati saranno raccolti e trattati per le attività procedurali correlate ai sensi e per gli effetti dell'art. 7 e ss. del Regolamento UE 2016/679, secondo le modalità e nei limiti previsti dalla legge.

La Direzione