

RASSEGNA STAMPA



**Università di Teramo e ATSC:
primi esami in Tecniche di vendita,
corso in esclusiva all'ateneo teramano**

***5 giugno 2015
Teramo***

Maria Orlandi
Giornalista & Ufficio Stampa
Tel 347 9017768
orlandi.maria@gmail.com

INDICE

TESTATA	PG
Quotidiani Locali	
Il Centro (venerdì 5 giugno)	5
La Città (sabato 6 giugno)	6
Italia Oggi	7
Magazine	
Abruzzo Impresa	9
Abruzzo Magazine	12
Rassegna Stampa Università di Teramo	
Rassegna Stampa del 5 giugno 2015	14
Rassegna Stampa del 5 giugno 2015	15
Web	
Il Centro on line	17
Abruzzomagazine.it	19
Agica.it	22
Hgnews.it	24
Lopinionista.it	27
Quiquotidiano.it	29
Allnewsabruzzo.it	31

Giulianovanews.it	33
Abruzzoinarte.it	35
Inabruzzo.com	37
Corrierepeligno.it	39
Abruzzopopolare.it	41
Chietiscalo.it	43
Comunicati.net	45

QUOTIDIANI

OGGI A SCIENZE DELLA COMUNICAZIONE

Tecniche di vendita, primo esame

È il nuovo insegnamento promosso dagli agenti di commercio

► TERAMO

Si svolgono oggi all'università le prime prove d'esame in "Tecniche di vendita", un nuovo insegnamento inserito nell'indirizzo in Intermediazione commerciale del corso di laurea in Scienze della Comunicazione. Il corso è frutto della collaborazione tra ateneo e l'associazione "Atsc Usarci" (Agenti Teramo senza confini e Unione dei sindacati degli agenti di commercio) che hanno pensato insieme questo percorso formativo affidato al docente **Marco Galdenzi**.

Di fatto, è la prima volta che un ateneo italiano inserisce questa disciplina in un iter di studi, per meglio supportare il percorso di crescita e di innovazione degli agenti di commercio. «Attraverso lo studio delle tecniche di vendita» si legge nel comunicato dell'associazione «coloro che intendono avvicinarsi alla professione di agente possono acquisire le abilità necessarie a



Franco Damiani (Usarci) con il docente Marco Galdenzi

interpretare i rapidi mutamenti del mercato e a interloquire con una clientela sempre più attenta, competente e disincantata. Per gli agenti già avviati nella professione il corso rappresenta invece una occasione per qualificare il proprio bagaglio di esperienze, come richiesto dal mercato moderno». Le lezioni si concentrano sull'analisi delle più importanti tecniche di vendita

elaborate negli anni, consentendo agli studenti di acquisire le metodologie più efficaci. «L'istituzione di questo corso», spiega il presidente degli agenti di commercio Franco Damiani «è la dimostrazione che l'attività dell'agente di commercio sia ormai da considerare una professione e, come tale, richiede una continua formazione». (m.d.t.)

© RIPRODUZIONE RISERVATA

mensa universitaria ma anche nel campo scientifico. Nello specifico in quello della ri-

nella sede della Pasi di Teramo qualche settimana fa. Un campo in cui si stanno cimentando nuovi strumenti

cipi attivi - afferma il professor Paparella - e i riscontri sono più che positivi. Alcuni

Finiti, che fanno plinare del desabile del cer-

il Resto del Carlino

Quotidiano Nazionale

Fondato nel 1885



www.ilrestodelcarlino.it

10 - Numero 133 € 1 | **QN** Anno 16 - N. 154

TERAMO

IL CORSO

IERI I PRIMI ESAMI DELL'INSEGNAMENTO DELLA FACOLTÀ DI SCIENZE DELLA COMUNICAZIONE

All'Università s'insegnano le tecniche di vendita

TERAMO - Si sono svolti ieri, all'Università di Teramo, i primi esami in Tecniche di vendita, insegnamento del corso di laurea in Scienze della Comunicazione. L'attivazione di questo corso è una esclusiva, in Italia, dell'Ateneo teramano ed è frutto della collaborazione tra Università e ATSC (Agenti Teramo Senza Confini) che, due anni fa, hanno pensato insieme il corso di laurea in Scienze della Comunicazione con indirizzo in intermediazione commerciale. Di fatto, è la prima volta che un ateneo italiano inserisce questa disciplina all'interno di un corso di studi, per meglio supportare il percorso di crescita e di innovazione degli agenti di commercio.

Il corso in Tecniche di vendita di Scienze della Comunicazione ha come docente il Professor **Marco Galdenzi**. Attraverso lo studio di questa materia, coloro che intendono avvicinarsi alla professione di agente potranno acquisire le competenze e le abilità necessarie ad interpretare i rapidi mutamenti del mercato e ad interloquire con una clientela sempre più attenta, competente e disincantata. Per gli agenti già avviati nella professione il corso rappresenta



invece una occasione per qualificare il proprio bagaglio di esperienze e conoscenze, come richiesto dal mercato moderno che necessita di professionalità sempre più qualificate, sia come garanzia per le case mandanti che per gli stessi agenti di com-

mercio.

Seguendo un approccio fortemente critico, le lezioni si concentrano sull'analisi delle più importanti tecniche di vendita elaborate nel corso degli anni, consentendo agli studenti di acquisire le metodologie più efficaci per operare all'interno di contesti socio-economici mutevoli e spesso imprevedibili.

«Insieme all'Università - spiega **Franco Damiani** - Presidente ATSC-Usarci - abbiamo elaborato una piattaforma formativa che offre ai futuri agenti di commercio un patrimonio di competenze pratiche e teoriche indispensabili per poter valutare le metodologie e le tecniche di vendita secondo prospettive diverse, così da poterne comprendere le logiche più sofisticate e agire di conseguenza. L'istituzione di questo percorso di studi è la dimostrazione del fatto che l'attività dell'agente di commercio sia ormai da considerare una vera e propria professione e, come tale, da una parte richiede un'attenta e continua formazione, dall'altra fornisce preziose opportunità per raggiungere un elevato grado di soddisfazione e realizzazione personali».

interessato. I
ramo per un
scopo dell'i
la sinergia t
delle scuole
plete e dettag
per combatte

I DATI. Inter
regionale di A
tria di Atri, M
ario Di Pie
prevenzione, d
del comporta
sità in età evo
verso un appr
i dati dell'att
anni; nel 2010
prestazioni (tr
hospital (247
zioni ambulat
è sceso signif
zioni, di cui n
si è risaliti a 2
riali), e nel 2
ascesa, con 2
ambulatoriali. B
ben 2977 pres
segno che il p
sua drammatic
campo dal ce
alimentare, ch
ed è realizzat
Onlus Crescer

Le tecniche di vendita entrano nell'università

*Su richiesta di Franco Damiani, presidente dell'associazione ATSC (Agenti Teramo Senza Confini), l'Università degli Studi di Teramo ha attivato un innovativo insegnamento sulle tecniche di vendita. L'iniziativa, una novità pressoché assoluta all'interno del panorama accademico italiano, va ad arricchire il curriculum del corso di laurea in Scienze della comunicazione ed ha come docente il **professor Marco Galdenzi***



ph. stefano d'alessandro

Nel più recente libro di Mario Silvano – tra i più autorevoli esperti italiani nella formazione dei professionisti delle vendite – è presente un paragrafo significativamente intitolato *L'Università ignora la parola vendite*, in cui l'Autore sottolinea la scarsa attenzione che, a suo giudizio, il mondo accademico riserva a questa disciplina.

L'attivazione di un corso sulle tecniche di vendita è un'esclusiva dell'Ateneo teramano e rappresenta un'ulteriore testimonianza del contenuto innovativo che contrassegna la cooperazione tra l'Università e l'ATSC (Agenti Teramo Senza Confini), nell'ambito della quale si inserisce anche l'importante progetto di realizzare un corso di laurea in Scienze della Comunicazione che dia particolare attenzione ai temi dell'intermediazione commerciale.

Negli ultimi anni, il velocizzarsi dell'evoluzione tecnologica e il protrarsi della congiuntura di crisi hanno determinato dei profondi ed evidenti cambiamenti nei paradigmi competitivi, ai quali, tuttavia, non ha ancora fatto seguito uno sviluppo altrettanto significativo dei modelli di vendita.

Il contesto aziendale di oggigiorno si trova nella situazione di dover definitivamente superare gli approcci focalizzati sul *sell-in* e non può più esimersi dal trasformare le relazioni con le imprese distributive in partnership collaborative, requisito indispensabile per perseguire insieme la soddisfazione di un consumatore sempre più esigente, informato e maturo. In un panorama così caratterizzato, trova perfetta collocazione la figura dell'agente/consulente – già da anni considerata la logica evoluzione del ruolo del venditore – perché è a questa professionalità che verrà sempre più spesso chiesto di individuare e proporre soluzioni personalizzate e customizzate per il singolo cliente o territorio.

Se le aziende e la distribuzione dovranno collaborare fattivamente per perseguire il *sell-out*, da parte sua l'agente dovrà essere in grado di coniugare la conoscenza diretta delle problematiche del cliente e la capacità di indagare sulle situazioni competitive locali per proporre il mix di prodotti e servizi più idonei.

L'obiettivo cardine dell'insegnamento di Tecnica di
neuro-linguistica.

vendita è quello di contribuire all'acquisizione di un complesso di competenze e abilità che metta coloro che intendono avvicinarsi alla professione di agente nelle condizioni più idonee e fruttuose per interpretare i rapidi mutamenti del mercato e interloquire con una clientela progressivamente più attenta, competente e disincantata. D'altro lato, gli agenti già formati e avviati nella professione potranno qualificarsi ulteriormente il proprio bagaglio di saperi in modo da procedere all'evoluzione necessaria per operare in contesti competitivi caratterizzati da un livello di complessità senza precedenti.

Durante le lezioni verranno esposte le più importanti tecniche di vendita elaborate nel corso degli anni per guidare il venditore verso la corretta gestione dell'attività. L'approccio sarà fortemente critico, rifuggendo da qualsiasi apprendimento passivo decontestualizzato, incoraggerà il discente ad individuare i presupposti di validità e lo spettro di applicabilità delle tecniche di volta in volta presentate. Con ciò, gli studenti potranno acquisire consapevolezza e padronanza delle metodologie più efficaci per muoversi in sintonia con le variazioni della congiuntura socio-economica in cui si troveranno effettivamente ad operare.

Abbiamo chiesto all'Università, spiega **Franco Damiani - Presidente ATSC - Usarci** - di elaborare la piattaforma formativa più efficace per offrire ai futuri agenti di commercio un patrimonio di competenze pratiche e teoriche che permetta loro di esaminare le metodologie e le tecniche di vendita secondo prospettive diverse e alternative, così da comprendere le logiche più sofisticate e agire di conseguenza. Nel corso del tempo, la nostra Associazione ha maturato un'esperienza articolata del settore ed è riuscita a sviluppare una visione molto limpida delle soluzioni innovative di cui necessitano le aziende che rappresenta. Benché non si traduca automaticamente in una maggiore capacità di vendere, il complesso di queste acquisizioni ha l'indubbio merito di suggerire come ottenere risultati più favorevoli impegnando meno risorse.

Tra i frequentanti il corso di laurea in Scienze della comunicazione, almeno 35 hanno scelto Tecnica di vendita, come insegnamento a scelta. La domanda

cisione potrebbe rilevarsi determinante per la futura carriera di questi studenti: il mercato avverte un forte bisogno di esperti in vendite e, sebbene l'accesso alla professione non richieda un percorso di studi specifico, è comunque assodato che il possesso di una laurea rappresenti un importante valore aggiunto e costituisca a pieno titolo un ottimo investimento per l'occupazione. Il laureato è portatore di innovazione, intraprendenza ed entusiasmo. Il mondo imprenditoriale, per svincolarsi dalla profonda impasse evolutiva in cui versa da lungo tempo, dovrà necessariamente trovare il coraggio di svecchiarsi accogliendo i giovani e dirigendo su questi la maggior parte degli investimenti.

La laurea in Intermediazione commerciale ha il merito di sottolineare che quella dell'agente di commercio non è solo un'attività lavorativa, ma si qualifica come una vera e propria professione. Analogamente a tutte le professioni, da una parte richiede un'attenta e continua preparazione, dall'altra fornisce preziose opportunità per raggiungere un elevato grado di soddisfazione e realizzazione personali. La necessità di collocare la figura dell'agente di commercio nella prospettiva di valore che le spetta sarà il perno dell'intervento con cui parteciperò alla 57a assemblea nazionale Usarci che si terrà a Belluno il 22 e 23 maggio. Il mio intento è quello di mostrare alle istituzioni e ai delegati quanto sia importante, e di fatto improcrastinabile, rivitalizzare e concepire in termini più attuali una professionalità tradizionale ma ancora promettente.

I PROFESSIONISTI DELLA INTERMEDIAZIONE COMMERCIALE

LAUREA IN SCIENZE DELLA COMUNICAZIONE



Per informazioni e iscrizioni
info: 085.8025310
mail: frances@uscitatorino.it

MAGAZINE

stile del manager

ABRUZZO IMPRESA è il magazine del manager • N. 96 • 01/09/2014 • 128 pag. • € 10,00

INCACONSULT, con lo sguardo verso il futuro

Da sinistra in piedi: Andrea Ballone e Fabio D'Angelo; seduti: Elisabetta Di Berardino ed Enrico Cicali

BALLONE: «LE MIE PRIORITÀ
PER LE NOSTRE IMPRESE»

Al di per di con il suo presidente di Confindustria Abruzzo



16

LAURAFED, QUANDO LA MODA
SI FONDE CON IL DESIGN

Il brand nasce nel 2014 da Liana Federici e Luca Schiavonese



58

L'ISTITUTO ACUSTICO MAICO
SPEGNE 50 CANDELINE

Regal il Gruppo italiano da Serristile Mezzetti conta 24 negozi



84



Il presidente Franco Damiani e il prof. Marco Galdenzi

Università di Teramo e ATSC: primi esami in Tecniche di vendita

Le lezioni si concentrano sull'analisi delle più importanti tecniche di vendita elaborate nel corso degli anni

Nel mese di giugno si sono svolti i primi esami in Tecniche di vendita, insegnamento del corso di laurea in Scienze della Comunicazione dell'Università di Teramo. Tecniche di vendita è proposto in esclusiva, in Italia, dall'Ateneo teramano che, due anni fa, insieme ad ATSC (Agenti Teramo Senza Confini) ha pensato il corso di laurea in Scienze della Comunicazione e intermediazione commerciale.

Docente dell'insegnamento è Marco Galdenzi, storico professore della Facoltà di Scienze della Comunicazione di Teramo; seguendo un approccio fortemente critico, le lezioni si concentrano sull'analisi delle più importanti tecniche di vendita elaborate nel corso degli anni, per consentire agli studenti di acquisire le metodologie più efficaci per operare all'interno di contesti socio-economici mutevoli e spesso imprevedibili.

Attraverso lo studio di questa materia, coloro che intendano avvicinarsi alla professione possono acquisire le competenze e le abilità necessarie ad interpretare i rapidi mutamenti del mercato e ad interloquire con una clientela sempre più attenta, competente e disincantata. Per gli agenti già avviati il corso rappresenta, invece, un'occasione per qualifica-

re il proprio bagaglio di esperienze e conoscenze. All'inizio del primo anno, erano 54 gli agenti di commercio, provenienti da tutta Italia, iscritti al corso di laurea in Scienze della Comunicazione con indirizzo in intermediazione commerciale; un numero triplicato già al secondo anno accademico, mentre sono già oltre 50 gli agenti interessati ad iscriversi per il 2015/2016.

«Insieme all'Università - spiega Franco Damiani, presidente ATSC - abbiamo elaborato una piattaforma formativa, senza obbligo di frequenza, che offre ai futuri agenti di commercio un patrimonio di competenze pratiche e teoriche indispensabili per poter valutare le metodologie e le tecniche di vendita secondo prospettive diverse, così da poterne comprendere le logiche più sofisticate e agire di conseguenza. L'istituzione di questo percorso dimostra come l'attività dell'agente di commercio sia ormai da

considerare una vera e propria professione e, in quanto tale, da una parte richiede un'attenta e continua formazione, dall'altra fornisce preziose opportunità per raggiungere un elevato grado di soddisfazione e realizzazione personali».

Per informazioni e iscrizioni
anno accademico 2015/2016
Franco Damiani T. 335.349190 •



Una fase dell'esame in Tecniche di Vendita



La prima rivista abruzzese in **realità aumentata**



EULER HERMES

LEADER NELL'ASSICURAZIONE
DEL CREDITO



FOTO DI STEFANO D'ALESSANDRO

DI FEDERICO NIASI

LE TECNICHE DI VENDITA INSEGNATE ALL'UNIVERSITÀ

UN PERCORSO, PRIMO CASO IN ITALIA, VOLUTO DA ATSC (AGENTI TERAMO SENZA CONFINI) E DALL'ATENEO TERAMANO

Si sono svolti a inizio giugno, presso l'Università degli Studi di Teramo, i primi esami in Tecniche di vendita, insegnamento del corso di laurea in Scienze della Comunicazione. L'attivazione di questo corso è un'esclusiva nazionale dell'ateneo teramano ed è frutto della collaborazione tra l'università e Atsc (Agenti Teramo senza confini) che, due anni fa, hanno pensato insieme il corso di laurea in Scienze della Comunicazione con indirizzo in intermediazione commerciale. Di fatto, è la prima volta che un polo accademico italiano inserisce questa disciplina all'interno di un percorso di studi, per meglio supportare il percorso di crescita e d'innovazione degli agenti di commercio. Il corso in Tecniche di vendita ha come docente il professor Marco Galdenzi (a destra nell'immagine in alto, fotografato insieme a Franco Damiani, presidente Atsc-Usarci). Attraverso lo studio di questa materia, coloro che intendono avvicinarsi alla professione di agente possono acquisire le competenze e le abilità ne-

cessarie per interpretare i rapidi mutamenti del mercato e interloquire con una clientela sempre più attenta, competente e disincantata. Per gli agenti già avviati nella professione, il corso rappresenta invece un'occasione per qualificare il bagaglio di esperienze e conoscenze, come richiesto dal mercato moderno, che necessita di professionalità sempre più qualificate. Seguendo un approccio fortemente critico, le lezioni si concentrano sull'analisi delle più importanti tecniche di vendita, consentendo agli studenti di acquisire le metodologie più efficaci per operare all'interno di contesti socio-economici mutevoli e spesso imprevedibili. «Insieme all'università - spiega Franco Damiani, presidente Atsc-Usarci - abbiamo elaborato una piattaforma formativa che offre ai futuri agenti di commercio un patrimonio di competenze pratiche e teoriche indispensabili per poter valutare le metodologie e le tecniche di vendita secondo prospettive diverse, così da poterne comprendere le logiche più sofisticate e agire di conseguenza».



IL PRESIDENTE ATSC-USARCI, FRANCO DAMIANI, È STATO OSPITE NELLE SCORSE SETTIMANE DELLA TRASMISSIONE DI RAI 1, "A CONTI FATTI", PER PARLARE DELLA VICENDA DI GASPERE GRELLI. UNA STORIA SIMILE A QUELLA DI 500.000 CONTRIBUENTI SILENTI, LAVORATORI CHE HANNO VERSATO CONTRIBUTI PREVIDENZIALI ALL'ENASARCO, MA CHE NON HANNO DIRITTO A NESSUNA PENSIONE INTEGRATIVA, PER MANCANZA DEI REQUISITI MINIMI

**RASSEGNA STAMPA
UNIVERSITÀ DI TERAMO**

Sei in: Rassegna Stampa

RASSEGNA STAMPA DI VENERDÌ 5 GIUGNO 2015

Rassegna stampa

Testata

Titolo

La Città

 Una mensa da Expo al Padiglione Italia

Ansa.it

 Ecco mensa ateneo a "circuito chiuso"

Il Capoluogo.it

 Expo, dall'Abruzzo l'idea della mensa autosufficiente

Uni news24.it

 Pescara, ecco mensa ateneo a "circuito chiuso"

Unico

 Expo: dall'Abruzzo mensa universitaria a "circuito chiuso"

Il Centro

 A Bioscienze gli studenti incontrano le industrie

Emmelle

 All'Università torna il Career Day a Bioscienze

certastampa.it

 UniTe, gli studenti di Bioscienze incontrano le "grandi" aziende

Giulianovanews.it

 Teramo. Industrie, aziende e istituzioni di settore al Career day della facoltà di Bioscienze e tecnologie agro-alimentari e ambientali

TeramoneWS.com

 Università di Teramo - Pepe: "Ateneo teramano esempio virtuoso"

Abruzzo Web TV

 Atenei abruzzesi: cercasi matricole. Male l'Aquila e Pescara, meglio Teramo

L'Indro

 Obiezione di coscienza contro ANVUR

Il Centro

 Si chiude il progetto su cibo e salute

Rete8.it

 Teramo: "La salute vien mangiando"

Notizie d'Abruzzo

 Chiude a Teramo il progetto "La salute vien mangiando"

Abruzzo Live

 La salute vien mangiando, oggi l'evento conclusivo a Teramo

La Città

 Turismo enogastronomico. Grazie a UniTe siamo tutti un passo avanti

Il Centro

 Tecniche di vendita, primo esame

Quiquotidiano.it

 Università di Teramo e ATSC: primi esami in Tecniche di vendita, corso in esclusiva all'ateneo teramano

Inabruzzo

 Te, esami tecnici vendite

Drone Magazine

 Expo 2015, i droni al centro della presentazione di Eadrone

Il Messaggero Abruzzo

 Al Campus universitario va in scena "Beer&Sound"

Il Sole 24 ore

 Marchio di qualità per Bologna

Il Venerdì di Repubblica

 Aule, Campus e Corano: in arrivo l'ateneo islamico

Archivio Rassegna stampa

Giorno 5

Mese Giugno

Anno 2015

Cerca

A cura dell'Ufficio stampa e produzioni radiotelevisive

Archivio rassegna stampa da settembre 2004 a luglio 2007

Ultimo aggiornamento: 01-09-2011

Seguici su



Sei in: Rassegna Stampa

RASSEGNA STAMPA DI SABATO 6 GIUGNO 2015

Rassegna stampa	
Testata	Titolo
La Città	 Bioscienze studia come realizzare i conservanti totalmente naturali
La Città	 All'Università s'insegnano le tecniche di vendita
City rumors	 Teramo, le tecniche di vendita diventano materia di studio all'Università
Le News	 L'Abruzzo delle Università e dell'Innovazione
Inabruzzo	 Università, 6.9 mln in anticipo
La Città	 Al Liceo Delfico la tappa finale del progetto sulla sana alimentazione
Il Centro	 Incontro a scuola sull'alimentazione
Il Messaggero Abruzzo	 Preoccupa l'alimentazione dei più giovani. A scuola troppe merendine e junk-food
Il Messaggero Abruzzo	 Cresa: cresce l'impresa spinta dagli Under 53
La Città	 Tra padre e figlio la salvezza della letteratura
Il Centro	 Trasporti, lunedì parte Tua ma i contratti restano tre
Il Sole 24 ore	 Atenei, al via 7 miliardi cresce il costo standard
Italia oggi	 Giurisprudenza, iscrizioni a picco. Corso universitario da riformare
La Repubblica	 Sorrentino, laurea ad honorem a Napoli

Archivio Rassegna stampa

Giorni 6

Mese Giugno

Anno 2015

[Cerca](#)

A cura dell'Ufficio stampa e produzioni radiotelevisive

[Archivio rassegna stampa da settembre 2004 a luglio 2007](#)

Ultimo aggiornamento: 01-09-2011

Seguici su



WEB



QUOTIDIANI LOCALI | LAVORO ANNUNCI ASTE NECROLOGIE GUIDA-TV |



ilCentro EDIZIONE TERAMO

COMUNI: TERAMO GIULIANOVA MARTINSICURO ROSETO DEGLI ABRUZZI SILVI

TUTTI I COMUNI |



Cerca nel sito

CAMBIA EDIZIONE

HOME CRONACA SPORT TEMPO LIBERO ABRUZZO ITALIA MONDO FOTO VIDEO RISTORANTI ANNUNCI LOCALI PRIMA

SI PARLA DI FURTI INCIDENTI SUL LAVORO TRUFFE TERAMO CALCIO



ABRUZZO, TERRA DEI CUOCHI



Sei in: TERAMO > CRONACA > TECNICHE DI VENDITA, PRIMO ESAME

OGGI A SCIENZE DELLA COMUNICAZIONE

Tecniche di vendita, primo esame

È il nuovo insegnamento promosso dagli agenti di commercio

05 giugno 2015



TERAMO. Si svolgono oggi all'università le prime prove d'esame in "Tecniche di vendita", un nuovo insegnamento inserito nell'indirizzo in Intermediazione commerciale del corso di laurea in Scienze della Comunicazione. Il corso è frutto della collaborazione tra ateneo e l'associazione "Atsc Usarci" (Agenti Teramo senza confini e Unione dei sindacati degli agenti di commercio) che hanno pensato insieme questo percorso formativo affidato al docente **Marco Galdenzi**.



Di fatto, è la prima volta che un ateneo italiano inserisce questa disciplina in un iter di studi, per meglio supportare il percorso di crescita e di innovazione degli agenti di commercio. «Attraverso lo studio delle tecniche di vendita» si legge nel comunicato dell'associazione «coloro che intendono avvicinarsi alla professione di agente possono acquisire le abilità necessarie a interpretare i rapidi mutamenti del mercato e a interloquire con una clientela sempre più attenta, competente e disincentata. Per gli agenti già avviati nella professione il corso rappresenta invece una occasione per qualificare il proprio bagaglio di esperienze, come richiesto dal mercato moderno». Le lezioni si concentrano sull'analisi delle più importanti tecniche di vendita elaborate negli anni, consentendo agli studenti di acquisire le metodologie più efficaci. «L'istituzione di questo corso», spiega il presidente degli agenti di commercio **Franco Damiani** «è la dimostrazione che l'attività dell'agente di commercio sia ormai da considerare una professione e, come tale, richiede una continua formazione». (m.d.t.)

©RIPRODUZIONE RISERVATA

05 giugno 2015

IN EDICOLA

Sfoglia IL CENTRO su tutti i tuoi schermi digitali.
3 Mesi a soli 19,99€



ATTIVA | PRIMA PAGINA



Sei in: TERAMO > CRONACA > TECNICHE DI VENDITA, PRIMO ESAME

Tecniche di vendita, primo esame

È il nuovo insegnamento promosso dagli agenti di commercio

05 giugno 2015

TERAMO. Si svolgono oggi all'università le prime prove d'esame in "Tecniche di vendita", un nuovo insegnamento inserito nell'indirizzo in Intermediazione commerciale del corso di laurea in Scienze della Comunicazione. Il corso è frutto della collaborazione tra ateneo e l'associazione "Atsc Usarci" (Agenti Teramo senza confini e Unione dei sindacati degli agenti di commercio) che hanno pensato insieme questo percorso formativo affidato al docente **Marco Galdenzi**.

Di fatto, è la prima volta che un ateneo italiano inserisce questa disciplina in un iter di studi, per meglio supportare il percorso di crescita e di innovazione degli agenti di commercio. «Attraverso lo studio delle tecniche di vendita» si legge nel comunicato dell'associazione «coloro che intendono avvicinarsi alla professione di agente possono acquisire le abilità necessarie a interpretare i rapidi mutamenti del mercato e a interloquire con una clientela sempre più attenta, competente e disincantata. Per gli agenti già avviati nella professione il corso rappresenta invece una occasione per qualificare il proprio bagaglio di esperienze, come richiesto dal mercato moderno». Le lezioni si concentrano sull'analisi delle più importanti tecniche di vendita elaborate negli anni, consentendo agli studenti di acquisire le metodologie più efficaci. «L'istituzione di questo corso», spiega il presidente degli agenti di commercio **Franco Damiani** «è la dimostrazione che l'attività dell'agente di commercio sia ormai da considerare una professione e, come tale, richiede una continua formazione». (m.d.t.)

PRIMO ESAME PER IL CORSO IN TECNICHE DI VENDITA, ESCLUSIVA IN ITALIA DELL'ATENEO TERAMANO

by Redazione Abruzzo Magazine | giu 5, 2015 | News | 0 comments



L'attivazione di questo corso è una esclusiva, in Italia, dell'ateneo teramano ed è frutto della collaborazione tra Università e Atsc (Agenti Teramo Senza Confini) che, due anni fa, hanno pensato insieme il corso di laurea in Scienze della Comunicazione, con indirizzo in intermediazione commerciale. Di fatto, è la prima volta che un ateneo italiano inserisce questa disciplina all'interno di un percorso di studi, per meglio supportare il percorso di crescita e di innovazione degli agenti di commercio. Il corso in Tecniche di vendita di Scienze della Comunicazione ha come docente il professor Marco Galdenzi. Attraverso lo studio di questa materia, coloro che intendono avvicinarsi alla professione di agente possono acquisire le competenze e le abilità necessarie a interpretare i rapidi mutamenti del mercato e a interloquire con una clientela sempre più attenta, competente e disincentata. Per gli agenti già avviati nella professione il corso rappresenta invece una occasione per qualificare il proprio bagaglio di esperienze e conoscenze, come richiesto dal mercato moderno che necessita di professionalità sempre più qualificate, sia come garanzia per le case mandanti che per gli stessi agenti di commercio. Seguendo un approccio fortemente critico, le lezioni si concentrano sull'analisi delle più importanti tecniche di vendita elaborate nel corso degli anni, consentendo agli studenti di acquisire le metodologie più efficaci per operare all'interno di contesti socio-economici mutevoli e spesso imprevedibili. «Insieme all'Università – spiega Franco Damiani, presidente Atsc-Usarci – abbiamo elaborato una piattaforma formativa che offre ai futuri agenti di commercio un patrimonio di competenze pratiche e teoriche indispensabili per poter valutare le metodologie e le tecniche di vendita secondo prospettive diverse, così da poterne comprendere le logiche più sofisticate e agire di conseguenza. L'istituzione di questo percorso di studi è la dimostrazione del fatto che l'attività dell'agente di commercio sia ormai da considerare una vera e propria professione e, come tale, da una parte richieda un'attenta e continua formazione, dall'altra fornisca preziose opportunità per raggiungere un elevato grado di soddisfazione e realizzazione personali».

Submit a Comment

L'indirizzo email non verrà pubblicato. I campi obbligatori sono contrassegnati *

Nome *

Email *

Sito web

PRIMO ESAME PER IL CORSO IN TECNICHE DI VENDITA, ESCLUSIVA IN ITALIA DELL'ATENEO TERAMANO

by Redazione Abruzzo Magazine | giu 5, 2015 | News | 0 comments



L'attivazione di questo corso è una esclusiva, in Italia, dell'ateneo teramano ed è frutto della collaborazione tra Università e Atsc (Agenti Teramo Senza Confini) che, due anni fa, hanno pensato insieme il corso di laurea in Scienze della Comunicazione, con indirizzo in intermediazione commerciale. Di fatto, è la prima volta che un ateneo italiano inserisce questa disciplina all'interno di un percorso di studi, per meglio supportare il percorso di crescita e di innovazione degli agenti di commercio. Il corso in Tecniche di vendita di Scienze della Comunicazione ha come docente il professor Marco Galdenzi. Attraverso lo studio di questa materia, coloro che intendono avvicinarsi alla professione di agente possono acquisire le competenze e le abilità necessarie a interpretare i rapidi mutamenti del mercato e a interloquire con una clientela sempre più attenta, competente e disincantata. Per gli agenti già avviati nella professione il corso rappresenta invece una occasione per qualificare il proprio bagaglio di esperienze e conoscenze, come richiesto dal mercato moderno che necessita di professionalità sempre più qualificate, sia come garanzia per le case mandanti che per gli stessi agenti di commercio. Seguendo un approccio fortemente critico, le lezioni si concentrano sull'analisi delle più importanti tecniche di vendita elaborate nel corso degli anni, consentendo agli studenti di acquisire le metodologie più efficaci per operare all'interno di contesti socio-economici mutevoli e spesso imprevedibili. «Insieme all'Università – spiega Franco Damiani, presidente Atsc-Usarci – abbiamo elaborato una piattaforma formativa che offre ai futuri agenti di commercio un patrimonio di competenze pratiche e teoriche indispensabili per poter valutare le metodologie e le tecniche di vendita secondo prospettive diverse, così da poterne comprendere le logiche più sofisticate e agire di conseguenza. L'istituzione di questo percorso di

studi è la dimostrazione del fatto che l'attività dell'agente di commercio sia ormai da considerare una vera e propria professione e, come tale, da una parte richieda un'attenta e continua formazione, dall'altra fornisca preziose opportunità per raggiungere un elevato grado di soddisfazione e realizzazione personali».

Appuntamenti giornalieri cultura abruzzo

[Home](#)[L'Aquila](#)[Pescara](#)[Chieti](#)[Teramo](#)[Fuori porta](#)[Corsi & Concorsi](#)[Contatti](#)[cerca](#)

Teramo, primo esame in Tecniche di vendita il 5 giugno

Data evento: 05-06-2015 , fino al 05-06-2015 | [Lascia un commento](#)



0

[Condividi](#)[Mi piace](#)[Condividi](#)

0



8+1



Domani, venerdì 5 giugno, si svolgeranno le prime prove d'esame in Tecniche di vendita, insegnamento del corso di laurea in Scienze della Comunicazione dell'Università di Teramo.

L'attivazione di questo corso è una esclusiva, in Italia, dell'Ateneo teramano ed è frutto della collaborazione tra Università e ATSC (Agenti Teramo Senza Confini) che, due anni fa, hanno pensato insieme il corso di laurea in Scienze della Comunicazione con indirizzo in intermediazione commerciale. Di fatto, è la prima volta che un ateneo italiano inserisce questa disciplina all'interno di un percorso di studi, per meglio supportare il percorso di crescita e di innovazione degli agenti di commercio.

Il corso in Tecniche di vendita di Scienze della Comunicazione ha come docente il Professor Marco Galdenzi. Attraverso lo studio di questa materia, coloro che intendono avvicinarsi alla professione di agente possono acquisire le competenze e le abilità necessarie ad interpretare i rapidi mutamenti del mercato e ad interloquire con una clientela sempre più attenta, competente e disincentata. Per gli agenti già avviati nella professione il corso rappresenta invece una occasione per qualificare il proprio bagaglio di esperienze e conoscenze, come richiesto dal mercato moderno che necessita di professionalità sempre più qualificate, sia come garanzia per le case mandanti che per gli stessi agenti di commercio.

Seguendo un approccio fortemente critico, le lezioni si concentrano sull'analisi delle più importanti tecniche di vendita elaborate nel corso degli anni, consentendo agli studenti di acquisire le metodologie più efficaci per operare all'interno di contesti socio-economici mutevoli e spesso imprevedibili.

«Insieme all'Università - spiega Franco Damiani - Presidente ATSC-Usarci - abbiamo elaborato una piattaforma formativa che offre ai futuri agenti di commercio un patrimonio di competenze pratiche e teoriche indispensabili per poter valutare le metodologie e le tecniche di vendita secondo prospettive diverse, così da poterne comprendere le logiche più sofisticate e agire di conseguenza. L'istituzione di questo percorso di studi è la dimostrazione del fatto che l'attività dell'agente di commercio sia ormai da considerare una vera e propria professione e, come tale, da una parte richieda un'attenta e continua formazione, dall'altra fornisca preziose opportunità per raggiungere un elevato grado di soddisfazione e realizzazione personali».

TUTTI GLI EVENTI IN ABRUZZO

		Appuntamenti di giugno 2015							
L	M	M	G	V	S	D			
1	2	3	4	5	6	7			
8	9	10	11	12	13	14			
15	16	17	18	19	20	21			
22	23	24	25	26	27	28			
29	30								



Teramo, primo esame in Tecniche di vendita il 5 giugno

Data evento: 05-06-2015 , fino al 05-06-2015 | [Lascia un commento](#)

Domani, venerdì 5 giugno, si svolgeranno le prime prove d'esame in Tecniche di vendita, insegnamento del corso di laurea in Scienze della Comunicazione dell'Università L'attivazione di questo corso è una esclusiva, in Italia, dell'Ateneo teramano ed è frutto della collaborazione tra Università e ATSC (Agenti Teramo Senza Confini) che, due anni fa, hanno pensato insieme il corso di laurea in Scienze della Comunicazione con indirizzo in intermediazione commerciale.

Di fatto, è la prima volta che un ateneo italiano inserisce questa disciplina all'interno di un percorso di studi, per meglio supportare il percorso di crescita e di innovazione degli agenti di commercio. Il corso in Tecniche di vendita di Scienze della Comunicazione ha come docente il Professor Marco Galdenzi (nella foto di Stefano D'Alessandro, insieme al Prof. Franco Damiani).

Attraverso lo studio di questa materia, coloro che intendono avvicinarsi alla professione di agente possono acquisire le competenze e le abilità necessarie ad interpretare i rapidi mutamenti del mercato e ad interloquire con una clientela sempre più attenta, competente e disincantata. Per gli agenti già avviati nella professione il corso rappresenta invece una occasione per qualificare il proprio bagaglio di esperienze e conoscenze, come richiesto dal mercato moderno che necessita di professionalità sempre più qualificate, sia come garanzia per le case mandanti che per gli stessi agenti di commercio.

Seguendo un approccio fortemente critico, le lezioni si concentrano sull'analisi delle più importanti tecniche di vendita elaborate nel corso degli anni, consentendo agli studenti di acquisire le metodologie più efficaci per operare all'interno di contesti socio-economici mutevoli e spesso imprevedibili.

«Insieme all'Università - spiega Franco Damiani - Presidente ATSC-Usarci - abbiamo elaborato una piattaforma formativa che offre ai futuri agenti di commercio un patrimonio di competenze pratiche e teoriche indispensabili per poter valutare le metodologie e le tecniche di vendita secondo prospettive diverse, così da poterne comprendere le logiche più sofisticate e agire di conseguenza.

L'istituzione di questo percorso di studi è la dimostrazione del fatto che l'attività dell'agente di commercio sia ormai da considerare una vera e propria professione e, come tale, da una parte richieda un'attenta e continua formazione, dall'altra fornisca preziose opportunità per raggiungere un elevato grado di soddisfazione e realizzazione personali».

A Teramo domani il primo esame per il corso in Tecniche di vendita

SHARE 



TERAMO - Domani, venerdì 5 giugno, si svolgeranno le prime prove d'esame in Tecniche di vendita, insegnamento del corso di laurea in Scienze della Comunicazione dell'Università. L'attivazione di questo corso è una esclusiva, in Italia, dell'Ateneo teramano ed è frutto della collaborazione tra Università e ATSC (Agenti Teramo Senza Confini) che, due anni fa, hanno pensato insieme il corso di laurea in Scienze della Comunicazione con indirizzo in intermediazione commerciale.

Di fatto, è la prima volta che un ateneo italiano inserisce questa disciplina all'interno di un percorso di studi, per meglio supportare il percorso di crescita e di innovazione degli agenti di commercio.

Il corso in Tecniche di vendita di Scienze della Comunicazione ha come docente il Professor Marco Galdenzi (nella foto di Stefano D'Alessandro, insieme al Prof. Franco Damiani).

Attraverso lo studio di questa materia, coloro che intendono avvicinarsi alla professione di agente possono acquisire le competenze e le abilità necessarie ad interpretare i rapidi mutamenti del mercato e ad interloquire con una clientela sempre più attenta, competente e disincantata. Per gli agenti già avviati nella professione il corso rappresenta invece una occasione per qualificare il proprio bagaglio di esperienze e conoscenze, come richiesto dal mercato moderno che necessita di professionalità sempre più qualificate, sia come garanzia per le case mandanti che per gli stessi agenti di commercio.

Seguendo un approccio fortemente critico, le lezioni si concentrano sull'analisi delle più importanti tecniche di vendita elaborate nel corso degli anni, consentendo agli studenti di acquisire le metodologie più efficaci per operare all'interno di contesti socio-economici mutevoli e spesso imprevedibili.

«Insieme all'Università - spiega Franco Damiani - Presidente ATSC-Usarci - abbiamo elaborato una piattaforma formativa che offre ai futuri agenti di commercio un patrimonio di competenze pratiche e teoriche indispensabili per poter valutare le metodologie e le tecniche di vendita secondo prospettive diverse, così da poterne comprendere le logiche più sofisticate e agire di conseguenza.

L'istituzione di questo percorso di studi è la dimostrazione del fatto che l'attività dell'agente di commercio sia ormai da considerare una vera e propria professione e, come tale, da una parte richieda un'attenta e continua formazione, dall'altra fornisca preziose opportunità per raggiungere un elevato grado di soddisfazione e realizzazione personali».

04/06/2015 - Redazione

©2015 [iMeteo.it](#)

Montesilvano



Sereno

Temperatura: 30°C

Umidità: 28%

Vento: moderato - ENE 15 km/h

Situazione alle ore 15:50



Seguici



Ricerca

Cerca:

Cerca in:

Ottobre seleziona una data:

PrevNext

Luglio 2015

L Ma Me G V S D

1 2 3 4 5

6 7 8 9 10 11 12

13 14 15 16 17 18 19

20 21 22 23 24 25 26

27 28 29 30 31

Metti le ali
alla tua
attività
Pubblicizzala
su Hg news



info@hgnews.it

A Teramo domani il primo esame per il corso in Tecniche di vendita

04/06/2015 – Redazione



TERAMO – Domani, venerdì 5 giugno, si svolgeranno le prime prove d'esame in Tecniche di vendita, insegnamento del corso di laurea in Scienze della Comunicazione dell'Università. L'attivazione di questo corso è una esclusiva, in Italia, dell'Ateneo teramano ed è frutto della collaborazione tra Università

e ATSC (Agenti Teramo Senza Confini) che, due anni fa, hanno pensato insieme il corso di laurea in Scienze della Comunicazione con indirizzo in intermediazione commerciale.

Di fatto, è la prima volta che un ateneo italiano inserisce questa disciplina all'interno di un percorso di studi, per meglio supportare il percorso di crescita e di innovazione degli agenti di commercio.

Il corso in Tecniche di vendita di Scienze della Comunicazione ha come docente il Professor Marco Galdenzi (nella foto di Stefano D'Alessandro, insieme al Prof. Franco Damiani).

Attraverso lo studio di questa materia, coloro che intendono avvicinarsi alla professione di agente possono acquisire le competenze e le abilità necessarie ad interpretare i rapidi mutamenti del mercato e ad interloquire con una clientela sempre più attenta, competente e disincantata. Per gli agenti già avviati nella professione il corso rappresenta invece una occasione per qualificare il proprio bagaglio di esperienze e conoscenze, come richiesto dal mercato moderno che necessita di professionalità sempre più qualificate, sia come garanzia per le case mandanti che per gli stessi agenti di commercio. Seguendo un approccio fortemente critico, le lezioni si concentrano sull'analisi delle più importanti tecniche di vendita elaborate nel corso degli anni, consentendo agli studenti di acquisire le metodologie più efficaci per operare all'interno di contesti socio-economici mutevoli e spesso imprevedibili.

«Insieme all'Università – spiega Franco Damiani – Presidente ATSC-Usarci – abbiamo elaborato una piattaforma formativa che offre ai futuri agenti di commercio un patrimonio di competenze pratiche e teoriche indispensabili per poter valutare le metodologie e le tecniche di vendita secondo prospettive diverse, così da poterne

comprendere le logiche più sofisticate e agire di conseguenza.

L'istituzione di questo percorso di studi è la dimostrazione del fatto che l'attività dell'agente di commercio sia ormai da considerare una vera e propria professione e, come tale, da una parte richieda un'attenta e continua formazione, dall'altra fornisca preziose opportunità per raggiungere un elevato grado di soddisfazione e realizzazione personali».



HOME

ATTUALITÀ ABRUZZO

EVENTI

SPORT

AMBIENTE E BENESSERE

NOTIZIE CALCIO

FOTOGALLERY

FANTACALCIO



Primo esame per il corso in Tecniche di vendita, esclusiva in Italia dell'Università di Teramo

by Redazione 4 giugno 2015 [Scuola, Teramo](#)

34 Condividi

TERAMO – Domani, venerdì 5 giugno, si svolgeranno le prime prove d'esame in Tecniche di vendita, insegnamento del corso di laurea in Scienze della Comunicazione dell'Università di Teramo.

L'attivazione di questo corso è una esclusiva, in Italia, dell'Ateneo teramano ed è frutto della collaborazione tra Università e ATSC (Agenti Teramo Senza Confini) che, due anni fa, hanno pensato insieme il corso di laurea in Scienze della Comunicazione con indirizzo in intermediazione commerciale. Di fatto, è la prima volta che un ateneo



BOOMco
SCOPRI L'OFFERTA E
VINCI UNA
vacanza
DA SOGNO
eDreams

BOOMco CFD43 - Mad
Slammer Blaster
EUR 24,99
[Scopri](#)

libreriauniversitaria.it

IBES. Come e cosa fare 10,20 € Scopri	Autismo e autonomie personali. G... 15,72 € Scopri
--	---

NOTIZIE DALL'ITALIA

L'ARTE SCEGLIE LA FONDAZIONE VILLA BERTELLI PER UNA ESTATE DI MUSICA, TEATRO E MOSTRE

RENT TO BUY NUOVO MODO PER COMPRARE CASA

MATTHEW LEE TRIONFA AL COCA-COLA SUMMER FESTIVAL 2015

RAF "SONO IO": DAL 30 GIUGNO IL NUOVO ALBUM DI INEDITI

SALSA, BACHATA, KIZOMBA: TOP 10 GIUGNO 2015

Primo esame per il corso in Tecniche di vendita, esclusiva in Italia dell'Università di Teramo

by Redazione  4 giugno 2015  [Scuola](#), [Teramo](#)

TERAMO – Domani, venerdì 5 giugno, si svolgeranno le prime prove d'esame in Tecniche di vendita, insegnamento del corso di laurea in Scienze della Comunicazione dell'Università di Teramo.

L'attivazione di questo corso è una esclusiva, in Italia, dell'Ateneo teramano ed è frutto della collaborazione tra Università e ATSC (Agenti Teramo Senza Confini) che, due anni fa, hanno pensato insieme il corso di laurea in Scienze della Comunicazione con indirizzo in intermediazione commerciale. Di fatto, è la prima volta che un ateneo italiano inserisce questa disciplina all'interno di un percorso di studi, per meglio supportare il percorso di crescita e di innovazione degli agenti di commercio.



Il corso in Tecniche di vendita di Scienze della Comunicazione ha come docente il Professor Marco Galdenzi. Attraverso lo studio di questa materia, coloro che intendono avvicinarsi alla professione di agente possono acquisire le competenze e le abilità necessarie ad interpretare i rapidi mutamenti del mercato e ad interloquire con una clientela sempre più attenta, competente e disincantata. Per gli agenti già avviati nella professione il corso rappresenta invece una occasione per qualificare il proprio bagaglio di esperienze e conoscenze, come richiesto dal mercato moderno che necessita di professionalità sempre più qualificate, sia come garanzia per le case mandanti che per gli stessi agenti di commercio.

Seguendo un approccio fortemente critico, le lezioni si concentrano sull'analisi delle più importanti tecniche di vendita elaborate nel corso degli anni, consentendo agli studenti di acquisire le metodologie più efficaci per operare all'interno di contesti socio-economici mutevoli e spesso imprevedibili.

«Insieme all' Università - spiega Franco Damiani – Presidente ATSC-Usarci – abbiamo elaborato una piattaforma formativa che offre ai futuri agenti di commercio un patrimonio di competenze pratiche e teoriche indispensabili per poter valutare le metodologie e le tecniche di vendita secondo prospettive diverse, così da poterne comprendere le logiche più sofisticate e agire di conseguenza. L'istituzione di questo percorso di studi è la dimostrazione del fatto che l'attività dell'agente di commercio sia ormai da considerare una vera e propria professione e, come tale, da una parte richieda un'attenta e continua formazione, dall'altra fornisca preziose opportunità per raggiungere un elevato grado di soddisfazione e realizzazione personali».



Qui Quotidiano – Notizie d' Abruzzo: Vasto, Chieti, Pescara, L'Aquila, Teramo [Home](#) / [Teramo](#) [Tutte le notizie](#) / Università di Teramo e ATSC: primi esami in Tecniche di vendita, corso in esclusiva all'ateneo teramano

Università di Teramo e ATSC: primi esami in Tecniche di vendita, corso in esclusiva all'ateneo teramano

Invia Mi piace Condividi < 21



Si svolgeranno domani i primi esami in Tecniche di vendita, insegnamento del corso di laurea in Scienze della Comunicazione dell'Università di Teramo. L'attivazione di questo corso è una esclusiva, in Italia, dell'Ateneo teramano ed è

frutto della collaborazione tra Università e ATSC (Agenti Teramo Senza Confini) che, due anni fa, hanno pensato insieme il corso di laurea in Scienze della Comunicazione con indirizzo in intermediazione commerciale. Di fatto, è la prima volta che un ateneo italiano inserisce questa disciplina all'interno di un corso di studi, per meglio supportare il percorso di crescita e di innovazione degli agenti di commercio. Il corso in Tecniche di vendita di Scienze della Comunicazione ha come docente il Professor Marco Galdenzi. Attraverso lo studio di questa materia, coloro che intendano avvicinarsi alla professione di agente potranno acquisire le competenze e le abilità necessarie ad interpretare i rapidi mutamenti del mercato e ad interloquire con una clientela sempre più attenta, competente e disincantata. Per gli agenti già avviati nella professione il corso rappresenta invece una occasione per qualificare il proprio bagaglio di esperienze e conoscenze, come richiesto dal mercato moderno che necessita di professionalità sempre più qualificate, sia come garanzia per le case mandanti che per gli stessi agenti di commercio. Seguendo un approccio fortemente critico, le lezioni si concentrano sull'analisi delle più importanti tecniche di vendita elaborate nel corso degli anni, consentendo agli studenti di acquisire le metodologie più efficaci per operare all'interno di contesti socio-economici mutevoli e spesso imprevedibili. «Insieme all'Università – spiega Franco Damiani – Presidente ATSC-Usarci – abbiamo elaborato una piattaforma formativa che offre ai futuri agenti di commercio un patrimonio di competenze pratiche e teoriche indispensabili per poter valutare le metodologie e le tecniche di vendita secondo prospettive diverse, così da poterne comprendere le logiche più sofisticate e agire di conseguenza. L'istituzione di questo percorso di studi è la dimostrazione del fatto che l'attività dell'agente di commercio sia ormai da considerare una vera e propria professione e, come tale, da una parte richiede un'attenta e continua formazione, dall'altra fornisce preziose opportunità per raggiungere un elevato grado di soddisfazione e realizzazione personali».

Mi piace Condividi < 21 Invia

04 Giugno 2015

Carriera Farmaceutica

Master Management e Marketing Agevolazioni e Placement garantito

○ ○



5Xmille [Dona il tuo codice fiscale](#) [Firma per Ricoclaun e scrivi il 92038000698](#)



Progetti per il 2015 della Ricoclaun: clown terapia in tutti i reparti dell'ospedale di Vasto, dell'Istituto San Francesco, nelle Case famiglie, nella Casa Circondariale di Vasto, book crossing, musica in ospedale, spettacoli seriali e cinema nella cappella dell'ospedale, musicoterapia e arte terapia nel reparto oncologico day hospital di Vasto, eventi vari in piazza in collaborazione con il Comune e associazioni varie, adozioni a distanza in Colombia... e molto altro.

Il tuo 5 x 1000 a te non costa nulla, ma per questi progetti è indispensabile.

"Ciò che si conquista con un sorriso, rimane per sempre". Gandhi

INGRANDISCI LA LOCANDINA

Per un libro sui vastesi nella grande guerra.

Contattaci

Tel: 0873.362742

email: redazione@quiquotidiano.it



Rubriche

Eliopolis

di Elio Bitritto



Gocce di saggezza

di F. Salvatore



Anarchico

al vetrolio

di T. Occhionero



Rassegna St... ramba

di P. Lisandrini



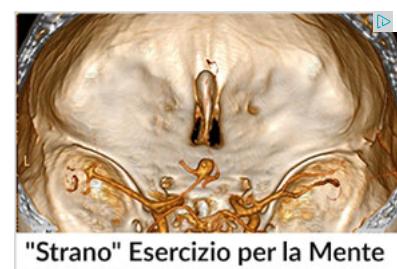
Verba Loquens

di G. F. Pollutri



KNEIPP

di Maria Trozzi



"Strano" Esercizio per la Mente

Questo video ti spiega come uno "strano" esercizio per la mente può attivare il pieno potere del tuo Intuito. [Prova!](#)

Università di Teramo e ATSC: primi esami in Tecniche di vendita, corso in esclusiva all'ateneo teramano



Si svolgeranno domani i primi esami in Tecniche di vendita, insegnamento del corso di laurea in Scienze della Comunicazione dell'Università di Teramo. L'attivazione di questo corso è una esclusiva, in Italia, dell'Ateneo teramano ed è frutto della collaborazione tra Università e ATSC (Agenti Teramo Senza Confini) che, due anni fa, hanno pensato insieme il corso di laurea in Scienze della Comunicazione con indirizzo in intermediazione commerciale. Di fatto, è la prima volta che un ateneo italiano inserisce questa disciplina all'interno di un corso di studi, per meglio supportare il percorso di crescita e di innovazione

degli agenti di commercio. Il corso in Tecniche di vendita di Scienze della Comunicazione ha come docente il Professor Marco Galdenzi. Attraverso lo studio di questa materia, coloro che intendano avvicinarsi alla professione di agente potranno acquisire le competenze e le abilità necessarie ad interpretare i rapidi mutamenti del mercato e ad interloquire con una clientela sempre più attenta, competente e disincantata. Per gli agenti già avviati nella professione il corso rappresenta invece una occasione per qualificare il proprio bagaglio di esperienze e conoscenze, come richiesto dal mercato moderno che necessita di professionalità sempre più qualificate, sia come garanzia per le case mandanti che per gli stessi agenti di commercio. Seguendo un approccio fortemente critico, le lezioni si concentrano sull'analisi delle più importanti tecniche di vendita elaborate nel corso degli anni, consentendo agli studenti di acquisire le metodologie più efficaci per operare all'interno di contesti socio-economici mutevoli e spesso imprevedibili. «Insieme all'Università – spiega Franco Damiani – Presidente ATSC-Usarci – abbiamo elaborato una piattaforma formativa che offre ai futuri agenti di commercio un patrimonio di competenze pratiche e teoriche indispensabili per poter valutare le metodologie e le tecniche di vendita secondo prospettive diverse, così da poterne comprendere le logiche più sofisticate e agire di conseguenza. L'istituzione di questo percorso di studi è la dimostrazione del fatto che l'attività dell'agente di commercio sia ormai da considerare una vera e propria professione e, come tale, da una parte richiede un'attenta e continua formazione, dall'altra fornisce preziose opportunità per raggiungere un elevato grado di soddisfazione e realizzazione personali».

<<

[home](#) [cronaca](#) [sport](#) [cultura](#) [ambiente](#) [salute&benessere](#) [cucina](#) [animali](#) [curiosità](#) [cinema ed eventi](#) [raccontiamocelo](#) [tv e media](#) [pubblichiamo](#)

[cronaca](#)

 04/06/2015 by
 20:07:51 Allcdn


Primo esame per il corso in Tecniche di vendita

Esclusiva in Italia dell'Università di Teramo

TERAMO – Domani, venerdì 5 giugno, si svolgeranno le prime prove d'esame in Tecniche di vendita, insegnamento del corso di laurea in Scienze della Comunicazione dell'Università di Teramo. L'attivazione di questo corso è una esclusiva, in Italia, dell'Ateneo teramano ed è frutto della collaborazione tra Università e ATSC (Agenti Teramo Senza Confini) che, due anni fa, hanno pensato insieme il corso di laurea in Scienze della Comunicazione con indirizzo in intermediazione commerciale. Di fatto, è la prima volta che un ateneo italiano inserisce questa disciplina all'interno di un percorso di studi, per meglio supportare il percorso di crescita e di innovazione degli agenti di commercio. Il corso in Tecniche di vendita di Scienze della Comunicazione ha come docente il Professor Marco Galdenzi. Attraverso lo studio di questa materia, coloro che intendono avvicinarsi alla professione di agente possono acquisire le competenze e le abilità necessarie ad interpretare i rapidi mutamenti del mercato e ad interloquire con una clientela sempre più attenta, competente e disincantata. Per gli agenti già avviati nella professione il corso rappresenta invece una occasione per qualificare il proprio bagaglio di esperienze e conoscenze, come richiesto dal mercato moderno che necessita di professionalità sempre più qualificate, sia come garanzia per le case mandanti che per gli stessi agenti di commercio. Seguendo un approccio fortemente critico, le lezioni si concentrano sull'analisi delle più importanti tecniche di vendita elaborate nel corso degli anni, consentendo agli studenti di acquisire le metodologie più efficaci per operare all'interno di contesti socio-economici mutevoli e spesso imprevedibili. «Insieme all'Università - spiega Franco Damiani - Presidente ATSC-Usarci - abbiamo elaborato una piattaforma formativa che offre ai futuri agenti di commercio un patrimonio di competenze pratiche e teoriche indispensabili per poter valutare le metodologie e le tecniche di vendita secondo prospettive diverse, così da poterne comprendere le logiche più sofisticate e agire di conseguenza. L'istituzione di questo percorso di studi è la dimostrazione del fatto che l'attività dell'agente di commercio sia ormai da considerare una vera e propria professione e, come tale, da una parte richieda un'attenta e continua formazione, dall'altra fornisca preziose opportunità per raggiungere un elevato grado di soddisfazione e realizzazione personali».

Mi piace Piace a 6 persone.

©Allmedia Comunicazioni - P.I. 01986210688 - tel. 327.90.33.474

Testata giornalistica AllNewsAbruzzo.it registrata presso il Tribunale di Pescara al n° 18/2011 dell'8/11/2011 Iscrizione Roc n.22390
 Alcune fotografie potrebbero essere prese dalla rete considerandole di dominio pubblico. I legittimi proprietari, contrari alla pubblicazione, possono contattare la Redazione.



TERAMO – Domani, venerdì 5 giugno, si svolgeranno le prime prove d'esame in Tecniche di

Primo esame per il corso in Tecniche di vendita

Esclusiva in Italia dell'Università di Teramo



vendita, insegnamento del corso di laurea in Scienze della Comunicazione dell'Università di Teramo. L'attivazione di questo corso è una esclusiva, in Italia, dell'Ateneo teramano ed è frutto della collaborazione tra Università e ATSC (Agenti Teramo Senza Confini) che, due anni fa, hanno pensato insieme il corso di laurea in Scienze della Comunicazione con indirizzo in intermediazione commerciale. Di fatto, è la prima volta che un ateneo italiano inserisce questa disciplina all'interno di un percorso di studi, per meglio supportare il percorso di

crescita e di innovazione degli agenti di commercio. Il corso in Tecniche di vendita di Scienze della Comunicazione ha come docente il Professor Marco Galdenzi. Attraverso lo studio di questa materia, coloro che intendono avvicinarsi alla professione di agente possono acquisire le competenze e le abilità necessarie ad interpretare i rapidi mutamenti del mercato e ad interloquire con una clientela sempre più attenta, competente e disincantata. Per gli agenti già avviati nella professione il corso rappresenta invece una occasione per qualificare il proprio bagaglio di esperienze e conoscenze, come richiesto dal mercato moderno che necessita di professionalità sempre più qualificate, sia come garanzia per le case mandanti che per gli stessi agenti di commercio. Seguendo un approccio fortemente critico, le lezioni si concentrano sull'analisi delle più importanti tecniche di vendita elaborate nel corso degli anni, consentendo agli studenti di acquisire le metodologie più efficaci per operare all'interno di contesti socio-economici mutevoli e spesso imprevedibili. «Insieme all'Università - spiega Franco Damiani - Presidente ATSC-Usarci - abbiamo elaborato una piattaforma formativa che offre ai futuri agenti di commercio un patrimonio di competenze pratiche e teoriche indispensabili per poter valutare le metodologie e le tecniche di vendita secondo prospettive diverse, così da poterne comprendere le logiche più sofisticate e agire di conseguenza. L'istituzione di questo percorso di studi è la dimostrazione del fatto che l'attività dell'agente di commercio sia ormai da considerare una vera e propria professione e, come tale, da una parte richieda un'attenta e continua formazione, dall'altra fornisca preziose opportunità per raggiungere un elevato grado di soddisfazione e realizzazione personali».



GiulianovaNews.it

[HOME](#)[GIULIANOVA](#)[TERAMO E PROVINCIA](#)[ABRUZZO](#)[CULTURA & SOCIETÀ](#)[SPORT](#)[LETTERE](#)[ITALIA](#)[ITALIANI ALL'ESTERO](#)[VIDEO](#)[FOTO-NOTIZIA](#)[STORIE GIULIESI](#)[TIPI GIULIESI](#)[EVENTI A GIULIANOVA](#)[FASHION BLOGGER](#)

Sei qui: [Home](#) » [Teramo e Provincia](#) » [Primo esame per il corso in Tecniche di vendita, esclusiva in Italia dell'Università di Teramo](#)

Primo esame per il corso in Tecniche di vendita, esclusiva in Italia dell'Università di Teramo

(1) 4 GIUGNO 2015 17:50 | 0 COMMENTI

VIEWS: 16

Teramo – Domani, venerdì 5 giugno, si svolgeranno le prime prove d'esame in Tecniche di vendita, insegnamento del corso di laurea in Scienze della Comunicazione dell'Università di Teramo.

L'attivazione di questo corso è una esclusiva, in Italia, dell'Ateneo teramano ed è frutto della collaborazione tra Università e ATSC (Agenti Teramo Senza Confini) che, due anni fa, hanno pensato insieme il corso di laurea in Scienze della Comunicazione con indirizzo in intermediazione commerciale. Di fatto, è la prima volta che un ateneo italiano inserisce questa disciplina all'interno di un percorso di studi, per meglio supportare il percorso di crescita e di innovazione degli agenti di commercio.

Il corso in Tecniche di vendita di Scienze della Comunicazione ha come docente il Professor Marco Galdenzi. Attraverso lo studio di questa materia, coloro che intendono avvicinarsi alla professione di agente possono acquisire le competenze e le abilità necessarie ad interpretare i rapidi mutamenti del mercato e ad interloquire con una clientela sempre più attenta, competente e disincantata. Per gli agenti già avviati nella professione il corso rappresenta invece una occasione per qualificare il proprio bagaglio di esperienze e

MOTORE DI RICERCA INTERNO

VIDEO DEL MESE



13 maggio 2015

» [Acropolis 68](#)

» [Biblion 2014](#)

MEDIA PARTNER





Primo esame per il corso in Tecniche di vendita, esclusiva in Italia dell'Università di Teramo

4 GIUGNO 2015 17:50 di [GiulianovaNews.it](#)

Teramo – Domani, venerdì 5 giugno, si svolgeranno le prime prove d'esame in Tecniche di vendita, insegnamento del corso di laurea in Scienze della Comunicazione dell'Università di Teramo.

L'attivazione di questo corso è una esclusiva, in Italia, dell'Ateneo teramano ed è frutto della collaborazione tra Università e ATSC (Agenti Teramo Senza Confini) che, due anni fa, hanno pensato insieme il corso di laurea in Scienze della Comunicazione con indirizzo in intermediazione commerciale. Di fatto, è la prima volta che un ateneo italiano inserisce questa disciplina all'interno di un percorso di studi, per meglio supportare il percorso di crescita e di innovazione degli agenti di commercio.

Il corso in Tecniche di vendita di Scienze della Comunicazione ha come docente il Professor Marco Galdenzi. Attraverso lo studio di questa materia, coloro che intendono avvicinarsi alla professione di agente possono acquisire le competenze e le abilità necessarie ad interpretare i rapidi mutamenti del mercato e ad interloquire con una clientela sempre più attenta, competente e disincantata. Per gli agenti già avviati nella professione il corso rappresenta invece una occasione per qualificare il proprio bagaglio di esperienze e conoscenze, come richiesto dal mercato moderno che necessita di professionalità sempre più qualificate, sia come garanzia per le case mandanti che per gli stessi agenti di commercio.

Seguendo un approccio fortemente critico, le lezioni si concentrano sull'analisi delle più importanti tecniche di vendita elaborate nel corso degli anni, consentendo agli studenti di acquisire le metodologie più efficaci per operare all'interno di contesti socio-economici mutevoli e spesso imprevedibili.

«Insieme all'Università – spiega Franco Damiani – Presidente ATSC-Usarci – abbiamo elaborato una piattaforma formativa che offre ai futuri agenti di commercio un patrimonio di competenze pratiche e teoriche indispensabili per poter valutare le metodologie e le tecniche di vendita secondo prospettive diverse, così da poterne comprendere le logiche più sofisticate e agire di conseguenza. L'istituzione di questo percorso di studi è la dimostrazione del fatto che l'attività dell'agente di commercio sia ormai da considerare una vera e propria professione e, come tale, da una parte richieda un'attenta e continua formazione, dall'altra fornisca preziose opportunità per raggiungere un elevato grado di soddisfazione e realizzazione personali».



Università di Teramo e ATSC: primi esami in Tecniche di vendita, corso in esclusiva all'ateneo teramano

4 giugno 2015 | Inserito in Territorio | Scritto da redazione



Si svolgeranno domani i primi esami in Tecniche di vendita, insegnamento del corso di laurea in Scienze della Comunicazione dell'Università di Teramo.

L'attivazione di questo corso è una esclusiva, in Italia, dell'Ateneo teramano ed è frutto della collaborazione tra Università e ATSC (Agenti Teramo Senza Confini) che, due anni fa, hanno pensato insieme il corso di laurea in Scienze della Comunicazione con indirizzo in intermediazione commerciale. Di fatto, è la prima volta che un ateneo italiano inserisce questa disciplina all'interno di un corso di studi, per meglio supportare il percorso di crescita e di innovazione degli agenti di commercio.

Il corso in Tecniche di vendita di Scienze della Comunicazione ha come docente il Professor Marco Galdenzi. Attraverso lo studio di questa materia, coloro che intendano avvicinarsi alla professione di agente potranno acquisire le competenze e le abilità necessarie ad interpretare i rapidi mutamenti del mercato e ad interloquire con una clientela sempre più attenta, competente e disincentata. Per gli agenti già avviati nella professione il corso rappresenta invece una occasione per qualificare il proprio bagaglio di esperienze e conoscenze, come richiesto dal mercato moderno che necessita di professionalità sempre più qualificate, sia come garanzia per le case mandanti che per gli stessi agenti di commercio.

Seguendo un approccio fortemente critico, le lezioni si concentrano sull'analisi delle più importanti tecniche di vendita elaborate nel corso degli anni, consentendo agli studenti di acquisire le metodologie più efficaci per operare all'interno di contesti socio-economici mutevoli e spesso imprevedibili.

«Insieme all'Università – spiega Franco Damiani – Presidente ATSC-Usarci – abbiamo elaborato una piattaforma formativa che offre ai futuri agenti di commercio un patrimonio di competenze pratiche e teoriche indispensabili per poter valutare le metodologie e le tecniche di vendita secondo prospettive diverse, così da poterne comprendere le logiche più sofisticate e agire di conseguenza. L'istituzione di questo percorso di studi è la dimostrazione del fatto che l'attività dell'agente di commercio sia ormai da considerare una vera e propria professione e, come tale, da una parte ricorda un'attenta e continua formazione, dall'altra fornisce preziose opportunità per raggiungere un elevato grado di soddisfazione e realizzazione personali».

Condividi:

La mente è così tanto programmata, che il 97% degli uomini non nota nulla di strano in questa immagine. Tu ci riesci?



[Scopri di più](#)

Università di Teramo e ATSC: primi esami in Tecniche di vendita, corso in esclusiva all'ateneo teramano

4 giugno 2015 | Inserito in Territorio | Scritto da redazione



Si svolgeranno domani i primi esami in Tecniche di vendita, insegnamento del corso di laurea in Scienze della Comunicazione dell'Università di Teramo.

L'attivazione di questo corso è una esclusiva, in Italia, dell'Ateneo teramano ed è frutto della collaborazione tra Università e ATSC (Agenti Teramo Senza Confini) che, due anni fa, hanno pensato insieme il corso di laurea in Scienze della Comunicazione con indirizzo in intermediazione commerciale. Di fatto, è la prima volta che un

ateneo italiano inserisce questa disciplina all'interno di un corso di studi, per meglio supportare il percorso di crescita e di innovazione degli agenti di commercio.

Il corso in Tecniche di vendita di Scienze della Comunicazione ha come docente il Professor Marco Galdenzi. Attraverso lo studio di questa materia, coloro che intendano avvicinarsi alla professione di agente potranno acquisire le competenze e le abilità necessarie ad interpretare i rapidi mutamenti del mercato e ad interloquire con una clientela sempre più attenta, competente e disincantata. Per gli agenti già avviati nella professione il corso rappresenta invece una occasione per qualificare il proprio bagaglio di esperienze e conoscenze, come richiesto dal mercato moderno che necessita di professionalità sempre più qualificate, sia come garanzia per le case mandanti che per gli stessi agenti di commercio.

Seguendo un approccio fortemente critico, le lezioni si concentrano sull'analisi delle più importanti tecniche di vendita elaborate nel corso degli anni, consentendo agli studenti di acquisire le metodologie più efficaci per operare all'interno di contesti socio-economici mutevoli e spesso imprevedibili.

«Insieme all'Università – spiega Franco Damiani – Presidente ATSC-Usarci – abbiamo elaborato una piattaforma formativa che offre ai futuri agenti di commercio un patrimonio di competenze pratiche e teoriche indispensabili per poter valutare le metodologie e le tecniche di vendita secondo prospettive diverse, così da poterne comprendere le logiche più sofisticate e agire di conseguenza. L'istituzione di questo percorso di studi è la dimostrazione del fatto che l'attività dell'agente di commercio sia ormai da considerare una vera e propria professione e, come tale, da una parte richiede un'attenta e continua formazione, dall'altra fornisce preziose opportunità per raggiungere un elevato grado di soddisfazione e realizzazione personali».



«Sì, ma la seggiovia si fa oppure no?» Gianfranco Colacito

Te, esami tecnici vendite

Teramo – Domani, venerdì 5 giugno, si svolgeranno le prime prove d'esame in Tecniche di vendita, insegnamento del corso di laurea in Scienze della Comunicazione dell'Università di Teramo. L'attivazione di questo corso è una esclusiva, in Italia, dell'Ateneo teramano ed è frutto della collaborazione tra Università e ATSC (Agenti Teramo Senza Confini) che, due anni fa, hanno pensato insieme il corso di laurea in Scienze della Comunicazione con indirizzo in intermediazione commerciale. Di fatto, è la prima volta che un ateneo italiano inserisce questa disciplina all'interno di un percorso di studi, per meglio supportare il percorso di crescita e di innovazione degli agenti di commercio.

04 Giugno 2015

Categoria : [Brevi](#)





Te, esami tecnici vendite

Teramo – Domani, venerdì 5 giugno, si svolgeranno le prime prove d'esame in Tecniche di vendita, insegnamento del corso di laurea in Scienze della Comunicazione dell'Università di Teramo. L'attivazione di questo corso è una esclusiva, in Italia, dell'Ateneo teramano ed è frutto della collaborazione tra Università e ATSC (Agenti Teramo Senza Confini) che, due anni fa, hanno pensato insieme il corso di laurea in Scienze della Comunicazione con indirizzo in intermediazione commerciale. Di fatto, è la prima volta che un ateneo italiano inserisce questa disciplina all'interno di un percorso di studi, per meglio supportare il percorso di crescita e di innovazione degli agenti di commercio.

04 Giugno 2015

Categoria : **Brevi**



Iscrizioni fino al 31 agosto

Il privilegio dell'Avanguardia



Test 9 settembre



You are here: Home » Cultura » Università di Teramo e ATSC: primi esami in Tecniche di vendita

Università di Teramo e ATSC: primi esami in Tecniche di vendita

0 2015/06/05 09:43 0 comments

– Si tratta di un corso in esclusiva all'ateneo teramano ed è inserito nei programmi di Scienza della comunicazione-



UNIVERSITÀ
DEGLI STUDI
DI TERAMO

Teramo, 5 giugno.- Si svolgeranno oggi, all'Università di Teramo, i primi esami in Tecniche di vendita, insegnamento del corso di laurea in Scienze della Comunicazione. L'attivazione di questo corso è una esclusiva, in Italia, dell'Ateneo teramano ed è frutto della collaborazione tra Università e ATSC (Agenti

Teramo Senza Confini) che, due anni fa, hanno pensato insieme il corso di laurea in Scienze della Comunicazione con indirizzo in intermediazione commerciale. Di fatto, è la prima volta che un ateneo italiano inserisce questa disciplina all'interno di un corso di studi, per meglio supportare il percorso di crescita e di innovazione degli agenti di commercio.

ANNUNCI



Mettere sul tetto un 3kW?

Chi mette il Fotovoltaico a casa fa del bene alla comunità e guadagna 21-32 mila €. Con i nuovi inverter integrati, l'energia prodotta si consuma anche di sera. Ecco le novità

L'INIZIATIVA

PER NON DIMENTICARE
ROCCO DI PILLO



Università di Teramo e ATSC: primi esami in Tecniche di vendita

0 2015/06/05 09:43

– Si tratta di un corso in esclusiva all'ateneo teramano ed è inserito nei programmi di Scienza della comunicazione-



Teramo, 5 giugno.– Si svolgeranno oggi, all'Università di Teramo, i primi esami in Tecniche di vendita, insegnamento del corso di laurea in **Scienze della Comunicazione**. L'attivazione di questo corso è una esclusiva, in Italia, dell'Ateneo teramano ed è frutto della collaborazione tra Università e ATSC (Agenti Teramo Senza Confini) che, due anni fa, hanno pensato insieme il corso

di laurea in Scienze della Comunicazione con indirizzo in intermediazione commerciale. Di fatto, è la prima volta che un ateneo italiano inserisce questa disciplina all'interno di un corso di studi, per meglio supportare il percorso di crescita e di innovazione degli agenti di commercio.

Il corso in Tecniche di vendita di Scienze della Comunicazione ha come docente il Professor Marco Galdenzi. Attraverso lo studio di questa materia, coloro che intendano avvicinarsi alla professione di agente potranno acquisire le competenze e le abilità necessarie ad interpretare i rapidi mutamenti del mercato e ad interloquire con una clientela sempre più attenta, competente e disincantata. Per gli agenti già avviati nella professione il corso rappresenta invece una occasione per qualificare il proprio bagaglio di esperienze e conoscenze, come richiesto dal mercato moderno che necessita di professionalità sempre più qualificate, sia come garanzia per le case mandanti che per gli stessi agenti di commercio.

Seguendo un approccio fortemente critico, le lezioni si concentrano sull'analisi delle più importanti tecniche di vendita elaborate nel corso degli anni, consentendo agli studenti di acquisire le metodologie più efficaci per operare all'interno di contesti socio-economici mutevoli e spesso imprevedibili.

«Insieme all'Università – spiega **Franco Damiani** – Presidente ATSC-Usarci – abbiamo elaborato una piattaforma formativa che offre ai futuri agenti di commercio un patrimonio di competenze pratiche e teoriche indispensabili per poter valutare le metodologie e le tecniche di vendita secondo prospettive diverse, così da poterne comprendere le logiche più sofisticate e agire di conseguenza. L'istituzione di questo percorso di studi è la dimostrazione del fatto che l'attività dell'agente di commercio sia ormai da considerare una vera e propria professione e, come tale, da una parte richiede un'attenta e continua formazione, dall'altra fornisce preziose opportunità per raggiungere un elevato grado di soddisfazione e realizzazione personali».

Archivio notizie in evidenza

Tecniche di Vendita



Primi esami per il corso in esclusiva all'ateneo teramano

Teramo, 5 giugno 2015 - All'Università di Teramo si svolgeranno i primi esami in Tecniche di vendita, insegnamento del corso di laurea in Scienze della Comunicazione. L'attivazione di questo corso è una esclusiva, in Italia, dell'Ateneo teramano ed è frutto della collaborazione tra Università e ATSC (Agenti Teramo Senza Confini) che, due anni fa, hanno pensato insieme il corso di laurea in Scienze della Comunicazione con indirizzo in intermediazione commerciale. Di fatto, è la prima volta che un ateneo italiano inserisce questa disciplina all'interno di un corso di studi, per meglio supportare il percorso di crescita e di innovazione degli agenti di commercio.

Il corso in Tecniche di vendita di Scienze della Comunicazione ha come docente il Professor Marco Galdenzi. Attraverso lo studio di questa materia, coloro che intendano avvicinarsi alla professione di agente potranno acquisire le competenze e le abilità necessarie ad interpretare i rapidi mutamenti del mercato e ad interloquire con una clientela sempre più attenta, competente e disincentata. Per gli agenti già avvistati nella professione il corso rappresenta invece una occasione per qualificare il proprio bagaglio di esperienze e conoscenze, come richiesto dal mercato moderno che necessita di professionalità sempre più qualificate, sia come garanzia per le case mandanti che per gli stessi agenti di commercio.

Seguendo un approccio fortemente critico, le lezioni si concentrano sull'analisi delle più importanti tecniche di vendita elaborate nel corso degli anni, consentendo agli studenti di acquisire le metodologie più efficaci per operare all'interno di contesti socio-economici mutevoli e spesso imprevedibili.

«Insieme all'Università – spiega Franco Damiani – Presidente ATSC-Usarci – abbiamo elaborato una piattaforma formativa che offre ai futuri agenti di commercio un patrimonio di competenze pratiche e teoriche indispensabili per poter valutare le metodologie e le tecniche di vendita secondo prospettive diverse, così da poterne comprendere le logiche più sofisticate e agire di conseguenza. L'istituzione di questo percorso di studi è la dimostrazione del fatto che l'attività dell'agente di commercio sia ormai da considerare una vera e propria professione e, come tale, da una parte richiede un'attenta e continua formazione, dall'altra fornisce preziose opportunità per raggiungere un elevato grado di soddisfazione e realizzazione personale».

EDITORIALI

L'estate lì fuori

Una stagione sempre aperta ai sogni lieti caldi di un mondo che non demorde e non delude mai.

MIRACOLO MEDUGORJE...

Uno spazio incommensurabile a disposizione per estendere ogni propria logica ricerca

AUGURI DI RINASCITA

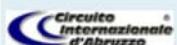
Tempo d'eterna attesa ... per i morti di sonno

CONDIVIDI



AP SU facebook

Segui il nostro gruppo!



LA VIGNETTA DI RU



Europa: istruzioni per l'uso



Tecniche di Vendita



Primi esami per il corso in esclusiva all'ateneo teramano

Teramo, 5 giugno 2015 - All'Università di Teramo si svolgeranno i primi esami in Tecniche di vendita, insegnamento del corso di laurea in Scienze della Comunicazione. L'attivazione di questo corso è una esclusiva, in Italia, dell'Ateneo teramano ed è frutto della collaborazione tra Università e ATSC (Agenti Teramo Senza Confini) che, due anni fa,

hanno pensato insieme il corso di laurea in Scienze della Comunicazione con indirizzo in intermediazione commerciale. Di fatto, è la prima volta che un ateneo italiano inserisce questa disciplina all'interno di un corso di studi, per meglio supportare il percorso di crescita e di innovazione degli agenti di commercio.

Il corso in Tecniche di vendita di Scienze della Comunicazione ha come docente il Professor Marco Galdenzi. Attraverso lo studio di questa materia, coloro che intendano avvicinarsi alla professione di agente potranno acquisire le competenze e le abilità necessarie ad interpretare i rapidi mutamenti del mercato e ad interloquire con una clientela sempre più attenta, competente e disincantata. Per gli agenti già avviati nella professione il corso rappresenta invece una occasione per qualificare il proprio bagaglio di esperienze e conoscenze, come richiesto dal mercato moderno che necessita di professionalità sempre più qualificate, sia come garanzia per le case mandanti che per gli stessi agenti di commercio.

Seguendo un approccio fortemente critico, le lezioni si concentrano sull'analisi delle più importanti tecniche di vendita elaborate nel corso degli anni, consentendo agli studenti di acquisire le metodologie più efficaci per operare all'interno di contesti socio-economici mutevoli e spesso imprevedibili.

«Insieme all'Università – spiega Franco Damiani – Presidente ATSC-Usarci – abbiamo elaborato una piattaforma formativa che offre ai futuri agenti di commercio un patrimonio di competenze pratiche e teoriche indispensabili per poter valutare le metodologie e le tecniche di vendita secondo prospettive diverse, così da poterne comprendere le logiche più sofisticate e agire di conseguenza. L'istituzione di questo percorso di studi è la dimostrazione del fatto che l'attività dell'agente di commercio sia ormai da considerare una vera e propria professione e, come tale, da una parte richiede un'attenta e continua formazione, dall'altra fornisce preziose opportunità per raggiungere un elevato grado di soddisfazione e realizzazione personali».



Menu Principale

- [Home](#)
- [Contatti](#)
- [Rubriche](#)

Ultimi commenti

INCENDIO DISCARICA

ABUSIVA A C...

pretendiamo, vogliamo....
ma pensi che le autorità...

02.07.15

da: Antonio

Inchiesta e dimissioni del Sin...

che di questa discarica
erano a conoscenza un po' t...

02.07.15

da: Antonio

Nuovo Sindaco, vecchi problemi...

andato a gettare il mio
residuo indifferenziato n...

28.06.15

da: Antonio

Bando di gara per la messa in ...

per capire cosa era
successo, chi aveva
causato il...

28.06.15

da: Antonio

In Abruzzo franano le strade, ...

così lontano, basta andare
sulla strada che colleg...

28.06.15

da: Antonio

IL RUOLO DELLE OPPOSIZIONI

visto come stanno le cose
non si sa dov'è l'opposi...

21.06.15

da: Antonio



CHIETI Scalo Viale Abruzzo 235/237 - Tel. 0871.564099
MATERIALE ELETTRICO | ILLUMINAZIONE | AUTOMAZIONE
SICUREZZA | SISTEMI FOTOVOLTAICI

Sostieni il si...



UNIVERSITÀ DI TERAMO E ATSC: PRIMI ESAMI IN TECNICHE DI VENDITA, CORSO IN ESCLUSIVA ALL'ATENEO TERAMANO

Valutazione attuale:  / 0Scarsa Ottimo Vota

Eventi e manifestazioni - Cultura

Scritto da Maria Orlandi

Domenica 07 Giugno 2015 09:21

Teramo - Si sono svolti ieri, all'Università di Teramo, i primi esami in Tecniche di vendita, insegnamento del corso di laurea in Scienze della Comunicazione.

L'attivazione di questo corso è una esclusiva, in Italia, dell'Ateneo teramano ed è frutto della collaborazione tra Università e ATSC (Agenti Teramo Senza Confini) che, due anni fa, hanno pensato insieme il corso di laurea in Scienze della Comunicazione con indirizzo in intermediazione commerciale. Di fatto, è la prima volta che un ateneo italiano inserisce questa disciplina all'interno di un corso di studi, per meglio supportare il percorso di crescita e di innovazione degli agenti di commercio.

Il corso in Tecniche di vendita di Scienze della Comunicazione ha come docente il Professor Marco Galdenzi. Attraverso lo studio di questa materia, coloro che intendano avvicinarsi alla professione di agente potranno acquisire le competenze e le abilità necessarie ad interpretare i rapidi mutamenti del mercato e ad interloquire con una clientela sempre più attenta, competente e disincantata. Per gli agenti già avviati nella professione il corso rappresenta invece una occasione per qualificare il proprio bagaglio di esperienze e conoscenze, come richiesto dal mercato moderno che necessita di professionalità sempre più qualificate, sia come garanzia per le case mandanti che per gli stessi agenti di commercio.

Seguendo un approccio fortemente critico, le lezioni si concentrano sull'analisi delle più importanti tecniche di vendita elaborate nel corso degli anni, consentendo agli studenti di acquisire le metodologie più efficaci per operare all'interno di contesti socio-economici mutevoli e spesso imprevedibili.

«Insieme all'Università - spiega Franco Damiani - Presidente ATSC-Usarci - abbiamo elaborato una piattaforma formativa che offre ai futuri agenti di commercio un patrimonio di competenze pratiche e teoriche indispensabili per poter valutare le metodologie e le tecniche di vendita secondo prospettive diverse, così da poterne comprendere le logiche più sofisticate e agire di conseguenza. L'istituzione di questo percorso di studi è la dimostrazione del fatto che l'attività dell'agente di commercio sia ormai da considerare una vera e propria professione e, come tale, da una parte richiede un'attenta e continua formazione, dall'altra fornisce preziose opportunità per raggiungere un elevato grado di soddisfazione e realizzazione personali».



< Prec.

Succ. >

Questo sito non rappresenta una testata giornalistica in quanto viene aggiornato senza alcuna periodicità. Non può considerarsi un prodotto editoriale ai sensi della legge n°62 del 7.03.2001. (Leggi il [Disclaimer](#))

Chietiscalo.it is licensed under a [Creative Commons Attribuzione - Non commerciale - Non opere derivate 2.5 Italia License](#).Powered by [Nico](#)

UNIVERSITÀ DI TERAMO E ATSC: PRIMI ESAMI IN TECNICHE DI VENDITA, CORSO IN ESCLUSIVA ALL'ATENEO TERAMANO

Eventi e manifestazioni - Cultura

Scritto da Maria Orlando

Domenica 07 Giugno 2015 09:21

Teramo – Si sono svolti ieri, all'Università di Teramo, i primi esami in Tecniche di vendita, insegnamento del corso di laurea in Scienze della Comunicazione.

L'attivazione di questo corso è una esclusiva, in Italia, dell'Ateneo teramano ed è frutto della collaborazione tra Università e ATSC (Agenti Teramo Senza Confini) che, due anni fa, hanno pensato insieme il corso di laurea in Scienze della Comunicazione con indirizzo in intermediazione commerciale. Di fatto, è la prima volta che un ateneo italiano inserisce questa disciplina all'interno di un corso di studi, per meglio supportare il percorso di crescita e di innovazione degli agenti di commercio.

Il corso in Tecniche di vendita di Scienze della Comunicazione ha come docente il Professor Marco Galdenzi. Attraverso lo studio di questa materia, coloro che intendano avvicinarsi alla professione di agente potranno acquisire le competenze e le abilità necessarie ad interpretare i rapidi mutamenti del mercato e ad interloquire con una clientela sempre più attenta, competente e disincantata. Per gli agenti già avviati nella professione il corso rappresenta invece una occasione per qualificare il proprio bagaglio di esperienze e conoscenze, come richiesto dal mercato moderno che necessita di professionalità sempre più qualificate, sia come garanzia per le case mandanti che per gli stessi agenti di commercio.

Seguendo un approccio fortemente critico, le lezioni si concentrano sull'analisi delle più importanti tecniche di vendita elaborate nel corso degli anni, consentendo agli studenti di acquisire le metodologie più efficaci per operare all'interno di contesti socio-economici mutevoli e spesso imprevedibili.

«Insieme all'Università - spiega Franco Damiani - Presidente ATSC-Usarci - abbiamo elaborato una piattaforma formativa che offre ai futuri agenti di commercio un patrimonio di competenze pratiche e teoriche indispensabili per poter valutare le metodologie e le tecniche di vendita secondo prospettive diverse, così da poterne comprendere le logiche più sofisticate e agire di conseguenza. L'istituzione di questo percorso di studi è la dimostrazione del fatto che l'attività dell'agente di commercio sia ormai da considerare una vera e propria professione e, come tale, da una parte richiede un'attenta e continua formazione, dall'altra fornisce preziose opportunità per raggiungere un elevato grado di soddisfazione e realizzazione personali».

All'Università di Teramo il Primo Esame sulle Tecniche di Vendita

05/giu/2015 12.15.41 ComunicatiStampa.net [Contatta l'autore](#)



6 persone consigliano questo elemento.

All'Università di Teramo il Primo Esame sulle Tecniche di Vendita

Teramo, 05-06-2015 ◊ Oggi 5 giugno si svolgeranno le prime prove d'esame in Tecniche di vendita, insegnamento del corso di laurea in Scienze della Comunicazione dell'Università di Teramo.

L'attivazione di questo corso è una esclusiva, in Italia, dell'Ateneo teramano ed è frutto della collaborazione tra Università e ATSC (Agenti Teramo Senza Confini) che, due anni fa, hanno pensato insieme il corso di laurea in Scienze della Comunicazione con indirizzo in intermediazione commerciale. Di fatto, è la prima volta che un ateneo italiano inserisce questa disciplina all'interno di un percorso di studi, per meglio supportare il percorso di crescita e di innovazione degli agenti di commercio.

Il corso in Tecniche di vendita di Scienze della Comunicazione ha come docente il Professor Marco Galdenzi. Attraverso lo studio di questa materia, coloro che intendono avvicinarsi alla professione di agente possono acquisire le competenze e le abilità necessarie ad interpretare i rapidi mutamenti del mercato e ad interloquire con una clientela sempre più attenta, competente e disincentata.

Per gli agenti già avviati nella professione il corso rappresenta invece una occasione per qualificare il proprio bagaglio di esperienze e conoscenze, come richiesto dal mercato moderno che necessita di professionalità sempre più qualificate, sia come garanzia per le case mandanti che per gli stessi agenti di commercio.

Seguendo un approccio fortemente critico, le lezioni si concentrano sull'analisi delle più importanti tecniche di vendita elaborate nel corso degli anni, consentendo agli studenti di acquisire le metodologie più efficaci per operare all'interno di contesti socio-economici mutevoli e spesso imprevedibili.

«Insieme all'Università – spiega Franco Damiani – Presidente ATSC-Usarci ◊ abbiamo elaborato una piattaforma formativa che offre ai futuri agenti di commercio un patrimonio di competenze pratiche e teoriche indispensabili per poter valutare le metodologie e le tecniche di vendita secondo prospettive

All'Università di Teramo il Primo Esame sulle Tecniche di Vendita

05/giu/2015 12.15.41 ComunicatiStampa.net

All'Università di Teramo il Primo Esame sulle Tecniche di Vendita

Teramo, 05-06-2015 " Oggi 5 giugno si svolgeranno le prime prove d'esame in Tecniche di vendita, insegnamento del corso di laurea in Scienze della Comunicazione dell'Università di Teramo.

L'attivazione di questo corso è una esclusiva, in Italia, dell'Ateneo teramano ed è frutto della collaborazione tra Università e ATSC (Agenti Teramo Senza Confini) che, due anni fa, hanno pensato insieme il corso di laurea in Scienze della Comunicazione con indirizzo in intermediazione commerciale. Di fatto, è la prima volta che un ateneo italiano inserisce questa disciplina all'interno di un percorso di studi, per meglio supportare il percorso di crescita e di innovazione degli agenti di commercio.

Il corso in Tecniche di vendita di Scienze della Comunicazione ha come docente il Professor Marco Galdenzi. Attraverso lo studio di questa materia, coloro che intendono avvicinarsi alla professione di agente possono acquisire le competenze e le abilità necessarie ad interpretare i rapidi mutamenti del mercato e ad interloquire con una clientela sempre più attenta, competente e disincantata.

Per gli agenti già avviati nella professione il corso rappresenta invece una occasione per qualificare il proprio bagaglio di esperienze e conoscenze, come richiesto dal mercato moderno che necessita di professionalità sempre più qualificate, sia come garanzia per le case mandanti che per gli stessi agenti di commercio.

Seguendo un approccio fortemente critico, le lezioni si concentrano sull'analisi delle più importanti tecniche di vendita elaborate nel corso degli anni, consentendo agli studenti di acquisire le metodologie più efficaci per operare all'interno di contesti socio-economici mutevoli e spesso imprevedibili.

«Insieme all'Università – spiega Franco Damiani – Presidente ATSC-Usarci "abbiamo elaborato una piattaforma formativa che offre ai futuri agenti di commercio un patrimonio di competenze pratiche e teoriche indispensabili per poter valutare le metodologie e le tecniche di vendita secondo prospettive diverse, così da poterne comprendere le logiche più sofisticate e agire di conseguenza. L'istituzione di questo percorso di studi è la dimostrazione del fatto che l'attività dell'agente di commercio sia ormai da considerare una vera e propria professione e, come tale, da una parte richieda un'attenta e continua formazione, dall'altra fornisca preziose opportunità per raggiungere un elevato grado di soddisfazione e realizzazione personali».

Per informazioni e iscrizione anno accademico 2015-2016

Telf. 085.8025310 franco@usarciteramo.it