ANNO ACCADEMICO 2026/2027

Titolo dell'attività:	EGA ALUMNI: Gli studenti incontrano i laureati EGA (focus sulla professione del direttore commerciale)
Tipo di attività:	Seminario
Docente referente:	Ferrai Cecilia; Aresu Simone
Posta elettronica:	cecilia.ferrai@unica.it
Numero di crediti:	1
SSD:	SECS-P/12; P/07
Altri contatti di riferimento:	simonearesu@unica.it
Programma dell'attività:	Il seminario si terrà il 15 e il 22 ottobre 2026 (h 10-13), aula da definire. È previsto il coinvolgimento di due manager con ampia esperienza nell'area commerciale. PROGRAMMA 1) Come diventare un direttore commerciale di un'azienda 2) Un esempio di attività svolta quotidianamente (con il coinvolgimento attivo degli studenti)
Prerequisiti:	Iscritti almeno al secondo anno del corso di Economia e Gestione Aziendale. Il seminario è riservato agli studenti del corso di Economia e Gestione Aziendale.
Obiettivi formativi:	Il seminario ha la finalità di far incontrare gli studenti con i laureati del corso. Nell'edizione del 2026, ci si focalizza sulla professione del direttore commerciale con il coinvolgimento di due manager con ampia esperienza nell'area commerciale. Il corso si prefigge l'obiettivo di fornire allo studente degli step pratici da seguire per diventare un direttore commerciale di successo.

Numero massimo di studenti:	50
Testi e letture consigliate:	Fassone, F. (2025). *Sales Management B2B: Metodi, processi e strategie per gestire efficacemente il proprio team e massimizzarne le performance*. FrancoAngeli.
Modalità di verifica finale:	È previsto un test finale che consiste in una serie di domande a risposta multipla- Nota bene: il test si terrà in una data successiva alla fine del seminario.
Modalità e termini di iscrizione:	Per l'iscrizione utilizzare il seguente form MS Forms: https://forms.cloud.microsoft/e/ycZXBu8xw8