

# **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 offra 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».