

# UNIVERSITÀ DI PISA

## DIPARTIMENTO DI ECONOMIA E MANAGEMENT



### Bando per l'ammissione al Corso di Perfezionamento in "Sales management" Anno Accademico 2025/2026

#### Il Direttore del Dipartimento di Economia e Management

**Visto:** il D.P.R. n. 162 del 10/03/1982 recante norme su "Riordinamento delle scuole dirette a fini speciali, delle scuole di specializzazione e dei corsi di perfezionamento", e in particolare l'art.16 e l'art. 17;

**Vista:** la Legge n. 341 del 19/11/1990 recante norme su "Riforma degli ordinamenti didattici universitari" e in particolare l'art. 6;

**Vista:** la Legge n. 240 del 30/12/2010 "Norme in materia di organizzazione delle università, di personale accademico e di reclutamento, nonché delega al governo per incentivare la qualità e l'efficienza del sistema universitario;

**Visto:** lo Statuto dell'Università di Pisa, emanato con D.R. n. 2711 del 27/02/2012;

**Visto:** il Regolamento Generale di Ateneo, emanato con D.R. n. 28451 del 05.08.2013;

**Viste** le linee guida per l'attivazione dei corsi di perfezionamento approvate con Delibera del Senato Accademico n. 123 del 29 maggio 2013, con le quali è stata demandata ai Dipartimenti anche l'attivazione e la gestione dei Corsi di Perfezionamento;

**Vista:** la Delibera n. 64/2026 del 19 marzo 2026 con la quale il Consiglio di Dipartimento di Economia e Management ha approvato l'attivazione del Corso di Perfezionamento su "Sales management", a.a. 2025/2026 con relativa programmazione didattica;

**Ritenuto** di dar seguito alla procedura per lo svolgimento del Corso attraverso l'emanazione del presente bando di ammissione al Corso di Perfezionamento in "Sales management", a.a. 2025/2026,

#### Dispone

#### ART. 1 – Attivazione, numero di posti e durata

Per l'anno accademico 2025/2026, il Dipartimento di Economia e Management propone l'attivazione del Corso di Perfezionamento in "Sales management".

Il percorso formativo mira a formare profili sales B2B e B2C strutturati, dotati di metodo, linguaggio e strumenti operativi immediatamente spendibili nel contesto aziendale.

Il corso si svolgerà **in presenza e online**, in lingua italiana, ed è articolato in **10 moduli didattici** (due giornate per 16 ore e 8 moduli online di due ore ciascuno) per un totale di **32 ore** complessive e il riconoscimento di **6 CFU**.

Il corso sarà attivato qualora, alla scadenza delle domande, il numero di candidati sia pari o superiore a **10**. Il numero massimo di partecipanti è fissato in **30** unità.

Il calendario definitivo sarà comunicato successivamente all'ammissione, con avvio previsto nel mese di **giugno 2026** e conclusione entro il mese di **dicembre 2026**.

#### ART. 2 – Obiettivi Formativi

Il corso ha l'obiettivo di formare profili sales B2B e B2C strutturati, dotati di competenze, metodi, linguaggio e strumenti operativi immediatamente spendibili nel contesto aziendale sulle seguenti aree:

- Il processo di vendita
- Prospecting e qualificazione
- Analisi dei bisogni e value proposition
- Negoziazione e gestione delle obiezioni
- Gestione del portafoglio clienti e account management
- CRM e strumenti nell'era dell'IA
- Etica, fiducia e reputazione nelle vendite

### **ART. 3 – Requisiti di ammissione**

Possono presentare domanda di ammissione i candidati in possesso di **Laurea triennale o laurea quadriennale**, conseguita entro la scadenza del presente bando, in qualsiasi classe di laurea.

Il corso promette ai partecipanti una comprensione solida e integrata del sales management, che consenta loro di operare con maggiore efficacia, consapevolezza e spendibilità professionale. Al termine del percorso, i partecipanti non avranno solo acquisito strumenti operativi, ma soprattutto una mappa concettuale per interpretare il proprio ruolo, prendere decisioni commerciali più informate e crescere professionalmente nel tempo.

L'iscrizione al Corso di Perfezionamento è compatibile con la contemporanea iscrizione a corsi di laurea, laurea magistrale, scuole di specializzazione, master universitari e dottorati di ricerca.

### **ART. 4 – Uditori**

Non sono ammessi uditori.

### **ART. 5 – Numero dei partecipanti**

Il corso sarà attivato esclusivamente se, alla scadenza dei termini per la presentazione delle domande, il numero dei candidati risulterà pari o superiore a **10**. Il numero massimo di partecipanti è pari a **30**.

### **ART. 6 – Quota d'iscrizione**

La quota d'iscrizione, pari a **€ 1.400,00** (millequattrocento/00), deve essere versata in un'unica soluzione entro il **31 maggio 2026** attraverso pagoPA collegandosi a

<https://unipi.pagoatenei.cineca.it/frontoffice/modellopagamento?id=428&lang=it> e indicando nel campo causale "**cognome e nome – CP in "Sales Management", 2025/2026**".

Per i primi 10 iscritti è previsto il rimborso di € 500 (cinquecento/00) della quota d'iscrizione. L'elenco degli ammessi e l'indicazione di coloro che possono usufruire della quota scontata saranno comunicati a seguito della chiusura delle iscrizioni.

### **ART. 7 – Iscrizione**

Le domande di iscrizione, da redigersi con apposito **MODULO A** allegato, unitamente al **curriculum vitae**, alla copia di un **documento di identità in corso di validità** e **all'attestazione di pagamento della quota di iscrizione** (da scaricare direttamente dal Portale PagoPA), dovranno pervenire entro il termine perentorio del **31/05/2026** alle ore 13.00, con una delle seguenti modalità:

- tramite PEC al seguente indirizzo: [economia@pec.unipi.it](mailto:economia@pec.unipi.it)
- tramite mail al seguente indirizzo: [sales@ec.unipi.it](mailto:sales@ec.unipi.it)

### **ART. 8 – Ammissione oltre la scadenza del bando**

Oltre la scadenza del bando potranno essere accettate ulteriori candidature previa domanda di ammissione che verranno prese in considerazione secondo l'ordine cronologico di arrivo.

### **ART. 9 - Frequenza e rilascio del titolo**

Il corso si svolgerà **in presenza e online**, in lingua italiana.

Al termine del Corso di Perfezionamento in "Sales Management", sarà rilasciato:

- Open badge
- un attestato di frequenza "non valutabile nell'esercizio degli uffici e delle professioni e nell'ambito della ricerca scientifica" (art.17, comma 3 del D.P.R. 162/1982) firmato dal Direttore del corso, a ciascun iscritto che abbia completato il percorso formativo e se risulta idoneo in base ai criteri di partecipazione previsti (almeno 70% del totale dell'impegno orario previsto) e all'esito dell'accertamento finale dei risultati attraverso un esame scritto.

### **ART. 10 – Pubblicità e informazioni**

Il presente bando sarà reso pubblico su <http://alboufficiale.unipi.it/>, mediante pubblicazione sul sito web dell'Università di Pisa <https://www.unipi.it/index.php/corsi-di-perfezionamento/itemlist/category/848-scienze->

# UNIVERSITÀ DI PISA

## DIPARTIMENTO DI ECONOMIA E MANAGEMENT



[economiche-giuridiche-e-sociali](https://www.ec.unipi.it/economiche-giuridiche-e-sociali) e sul sito web del Dipartimento di Economia e Management <https://www.ec.unipi.it/didattica/corsi-di-perfezionamento/>.

Per ulteriori informazioni sull'articolazione e la programmazione delle attività didattiche, gli interessati possono scrivere all'indirizzo [sales@ec.unipi.it](mailto:sales@ec.unipi.it)

### **ART. 11 – Trattamento dei dati**

Ai sensi del Regolamento UE n. 679/2016 i dati personali forniti dai candidati saranno raccolti presso l'Università di Pisa, per le finalità di gestione della selezione e saranno trattati presso una banca dati automatizzata per le finalità inerenti la selezione e la gestione del rapporto conseguente alla stessa. Il conferimento di tali dati è obbligatorio ai fini della valutazione dei requisiti di partecipazione, pena l'esclusione.

IL DIRETTORE DEL DIPARTIMENTO  
Prof.ssa Mariacristina Bonti

*Documento firmato digitalmente ai sensi del Codice dell'Amministrazione Digitale e norme connesse*