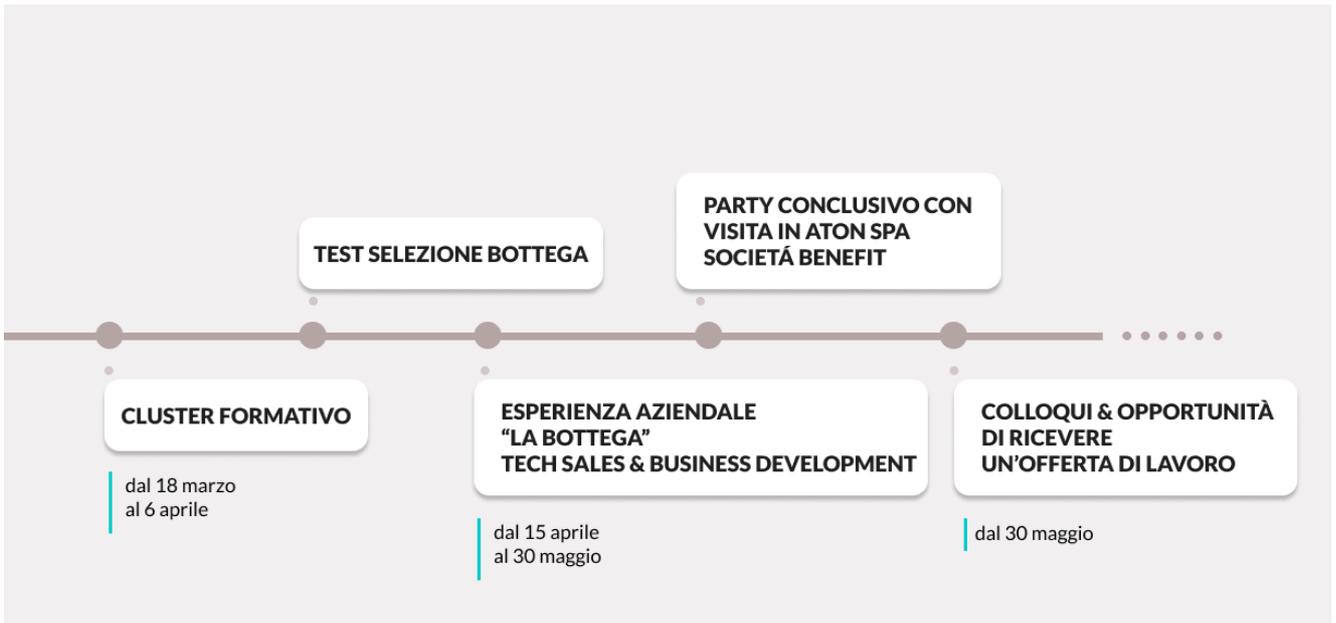


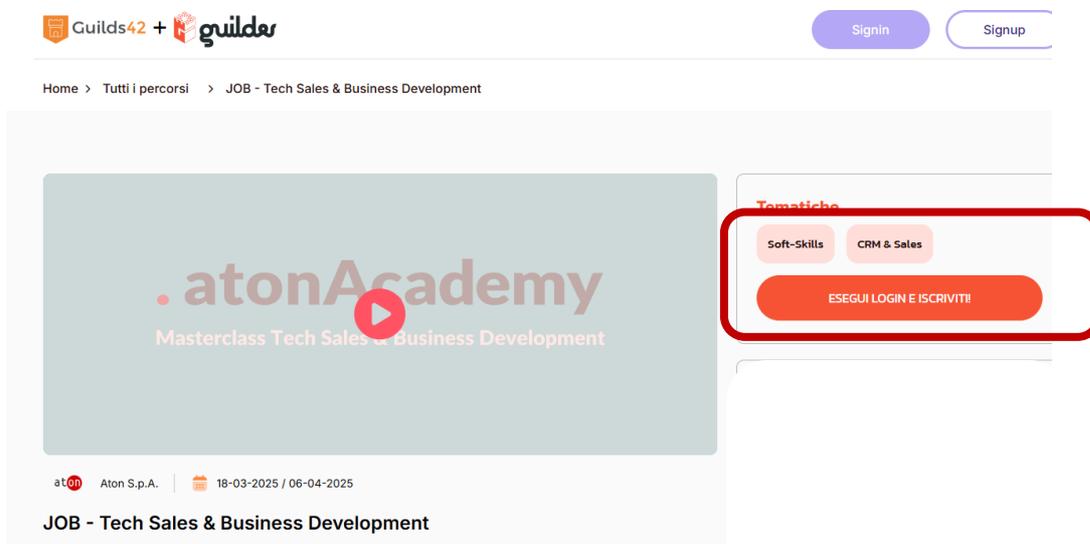
Istruzioni per accedere ai Corsi e Bottega “.atonAcademy – Tech Sales & Business Development”

<https://aton.com/atonacademy-tech-sales-business-development/>



FASE 1: CLUSTER FORMATIVO

- **STEP 1** Iscriviti al Cluster Job Tech Sales & Business Development: https://academy.guilds42.com/cluster/job_tech_sales_business_development



- **STEP 2** Completa i corsi presenti nel cluster (clicca su ogni corso)

I corsi

Ascolto attivo e comunicazione efficace

GG GENERALI

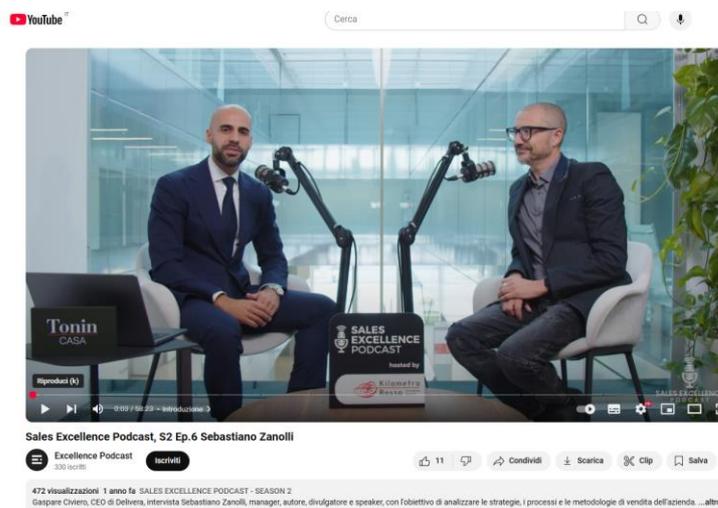
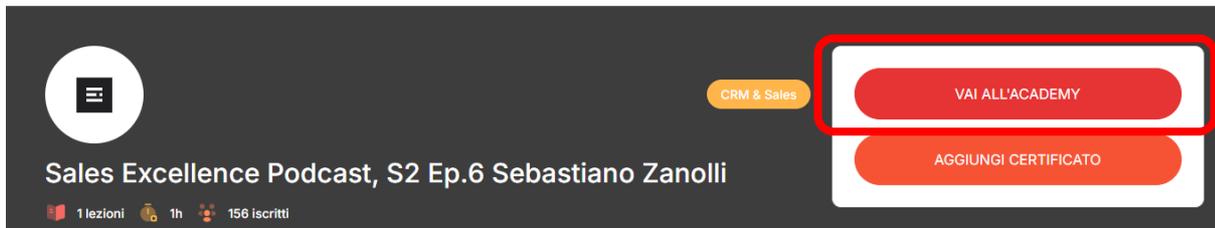
Sales Excellence Podcast, S2 Ep.6
Sebastiano Zanolli

Sales Excellence Podcast, S2 Ep. 8,
Paolo Guenzi

Course LEAD GENERATION - estratto

Ogni modulo si svolge su piattaforme esterne (es. YouTube, Udemy, ecc.)tranne il corso Tech Sales nel B2B

Nel caso di piattaforme Udemy o GoGenerali dovrai registrarti alle loro piattaforme Academy gratuite per poterne usufruire.



Ecco il link diretto per accedere ai corsi (è necessario PRIMA ISCRIVERSI AL [CLUSTER JOB](#))!

Tutti i moduli formativi sono GRATUITI e il tempo previsto per il completamento dell'intero cluster è di circa 7 ore, così suddivise:

HARD SKILLS - 5 ore

- [Sales Excellence Podcast, S2 Ep.6 Sebastiano Zanolli](#)
- [Sales Excellence Podcast, S2 Ep. 8, Paolo Guenzi](#)
- [Corso LEAD GENERATION gratuito in 20 minuti: strategie per trovare nuovi clienti online](#)
- [Obiettivo Prospect: L'Arte del Fare Prospecting](#)
- [Come Usare LinkedIn Sales Navigator - Tutorial Completo](#)
- [CRM: cos'è? Scopriamo Significato e Definizione](#)
- [Tecniche di vendita Tech Sales nel B2B](#)

SOFT SKILLS - 2 ore

- [Ascolto attivo e comunicazione efficace](#)

- [I Quattro Pilastri della Negoziazione](#)

✓ Al termine di ogni corso, torna sulla pagina specifica del corso su **Guilds42** e completa il **quiz finale a fondo pagina** per validare la tua formazione

Excellence podcast non ti rilascerà un certificato al superamento del quiz finale, ma lo faremo noi. Al termine della fruizione del Podcast, tutti gli utenti sono invitati a **tornare su questa pagina dove potranno svolgere un rapido quiz** per dimostrare il proprio apprendimento dei concetti espressi nel podcast stesso.

Al superamento del quiz il corso verrà contrassegnato come superato ed il punteggio regolarmente assegnato in dashboard Guilds42.

Contenuti

1 lezioni

Test finale Sales Excellence Podcast, S2 Ep.6 Sebastiano Zanolli

▶ Sales Excellence Podcast, S2 Ep.6 Sebastiano Zanolli

[Preview](#)

Home > Sales Excellence Podcast, S2 Ep.6 Sebastiano Zanolli > Tutte le lezioni > Test finale Sales Excellence Podcast, S2 Ep.6 Sebastiano Zanolli

Test finale Sales Excellence Podcast, S2 Ep.6 Sebastiano Zanolli

Lezione 1 Test finale Sales Excellence Podcast, S2 Ep.6 Sebastiano Zanolli

Tentativo 1 di 10

0/5

30m

Test finale Sales Excellence Podcast con Sebastiano Zanolli

Quiz Completato!

Le tue risposte sono state salvate.

✓ Quiz superato! Hai ottenuto il 80% di risposte corrette.

Tentativo

2 di 10 (massimi)

Percentuale Ottenuta

80% / 80% (richiesto)

Tempo Impiegato

1 min

Tempo max: 30 min

Stato

Terminato

[Vedi Risultati](#)

The screenshot shows a course page with a dark header. On the left, there is a circular menu icon and the course title 'Sales Excellence Podcast, S2 Ep.6 Sebastiano Zanolli'. Below the title, it indicates '1 lezioni', '1h', and '156 iscritti'. In the top right corner, there is a 'CRM & Sales' tag and a red button labeled 'VAI ALL'ACADEMY'. A white box on the right contains the text 'Certificato conseguito il: 18 marzo 2025' and 'Verificato' with a red signature line. Below this, there is a section labeled 'Include'.

- Info utili:

Piattaforme come GoGenerali e Udemy non rilasciano i certificati. È sufficiente caricare su Guilds42 una prova del completamento, come lo screen di una mail o della pagina

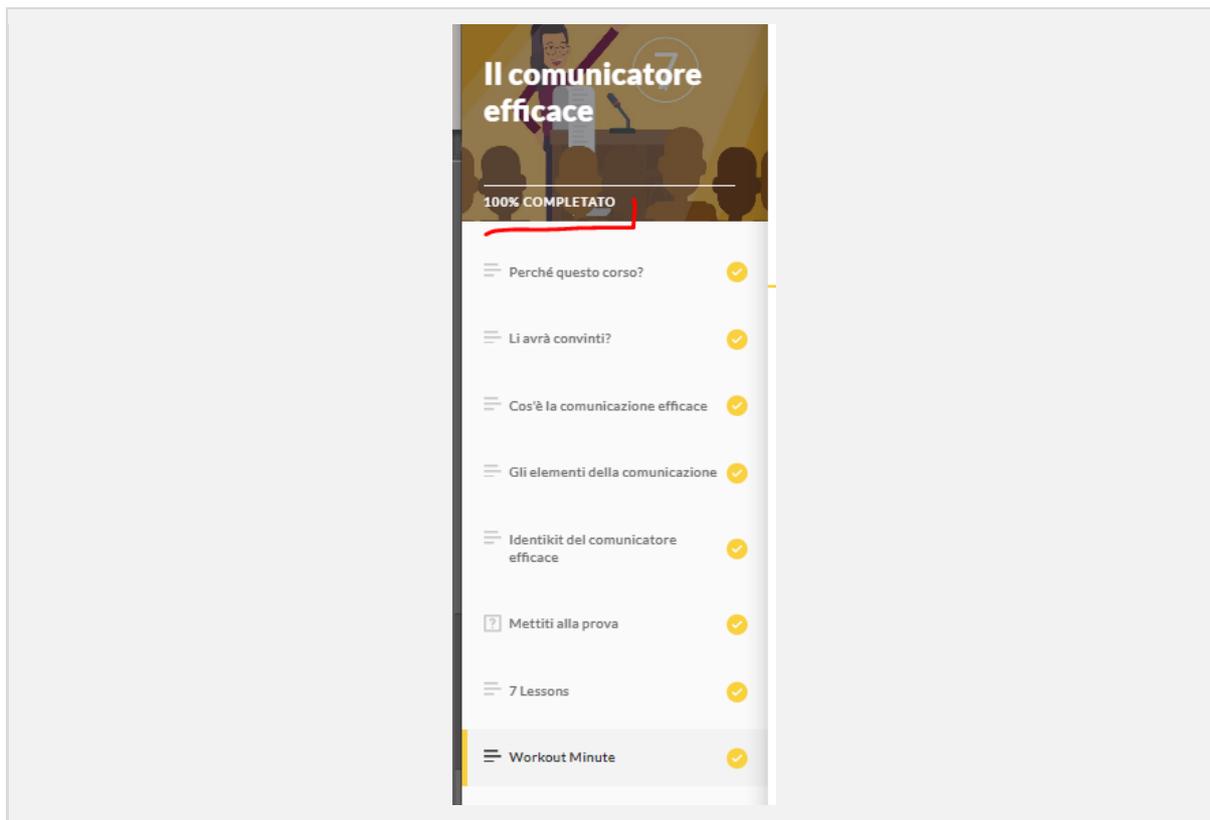


Il corso non risulta completato?

Può dipendere dal non superamento di una determinata verifica (i quiz di fine modulo "mettiti alla prova") o di un capitoletto.

Prima di chiudere la pagina dei vari moduli fai uno screen, salvalo e fare un check che siano tutti "gialli" completati e non bianchi o neri.

Potrai caricare su Guilds42 questi screen come prova di avvenuto completamento, incollandoli in un word e trasformandolo in pdf.



FASE 2: ESPERIENZA IN AZIENDA “LA BOTTEGA – TECH SALES & BUSINESS DEVELOPMENT”

- **STEP 1:** Dopo aver completato il cluster formativo .atonAcademy – Tech Sales & Business Development 📁 [INVIA QUI IL TUO CV](#) 📁 e partecipa alla selezione per accedere alla FASE 2 “La Bottega”

CANDIDATI INVIANDO IL TUO CV E RICEVERAI UNA MAIL PER ACCEDERE AL TEST DA COMPLETARE ENTRO IL 10/04/2025

- **STEP 2:** Dopo aver inviato il tuo CV fai richiesta del tuo interesse alla Bottega -> https://academy.guilds42.com/c/bottega_aton_tech_sales_business_development (visibile solo agli iscritti Guilds42)
- **STEP 3:** Entro il 15/04/2025 riceverai un feedback per l’esito della selezione!

***Ricorda bene entro e non oltre il 6 APRILE:**

Per accedere alla Fase 2, “la Bottega”, si svolgerà una selezione basata su merito, profili e competenze: ci riserviamo quindi il diritto di selezionare i profili ammessi.

In questa Bottega saranno ammessi **15 partecipanti** e verrà data priorità a chi ha completato l’intero Cluster corsi. L’eventuale conoscenza fluida di una o più lingue tra francese, spagnolo, tedesco (+ italiano e inglese) e/o esperienze a contatto con la clientela/pubblico sarà considerato un plus.

Per informazioni e approfondimenti scrivici ad atonacademy@aton.com con oggetto “atonAcademy User Support Internazionale”