



Tecniche di Vendita

A CHI SI RIVOLGE

Neolaureati e diplomati interessati ad acquisire una formazione specialistica e distintiva per ricoprire il ruolo di sales account/funzionario di vendita. Giovani manager e giovani professionisti che desiderino riqualificarsi. Sales account con una breve esperienza nel ruolo che intendano specializzarsi ulteriormente.

OBIETTIVI

Il corso si pone l'obiettivo di creare profili specializzati nell'area funzionale Marketing & Sales, dotandoli di competenze immediatamente spendibili in ambito aziendale e/o professionale. Le lezioni, di spiccato taglio teorico-pratico consentiranno di acquisire la necessaria preparazione per operare con successo in contesti di lavoro nazionali e multinazionali, in uno dei comparti che offrono in assoluto maggiori prospettive di occupazione e di carriera, quella che è attualmente una delle professioni più ricercate dal mondo del lavoro.



Docente:
Massimo Proietti



DIFFERENT SKILLS

CONTENUTI

- Introduzione alle Tecniche di Vendita
- Strumenti per la Vendita
- Atteggiamento

Le Tecniche:

- Tecniche di Chiusura
- Tecniche di Soft Selling
- Tecniche di Hard Selling
- Tecniche Pending



PERCHE' QUESTO CORSO?

Grazie al contributo del docente che per oltre 20 anni è cresciuto professionalmente nel mondo del Sales & Marketing, apprenderai le competenze gestionali e le abilità relazionali per diventare un “negoziatore” di successo, video, strumenti pratici, esempi, modelli efficaci di chiusura e tanto altro, fanno di questo corso un alleato indispensabile per la tua crescita personale e professionale.

I VANTAGGI DELL'E-LEARNING

- Risparmio in termini di tempi/costi - Piattaforma AICC/SCORM 1.2 conforme agli standard internazionali
- Accessibilità ovunque e in ogni momento - Possibilità di rivedere le lezioni anche dopo aver terminato il corso



Materiale didattico