



servizi alle imprese

tecniche di vendita

diurno – 40 ore

Il corso prevede lo sviluppo e l'approfondimento delle principali competenze relative alle attività di vendita di prodotti/servizi. Dalla gestione di una relazione coerente con lo stile aziendale, all'aumento della fidelizzazione del cliente, alla gestione di tecniche di up e cross selling.

contenuti

- profilo professionale delle figure commerciali
- principi di comunicazione interpersonale
- il prodotto e le sue classificazioni, i driver
- l'analisi dei concorrenti
- gli obiettivi di vendita e la scelta delle strategie
- la proposta di vendita e le sue tecniche
- fasi e conclusioni della trattativa
- strumenti di programmazione, controllo e aggiornamento professionale
- esercitazioni di gruppo e Role Playing

struttura del corso

- 40 ore
- Corso diurno

Requisiti: nessuno

Modalità di selezione: in base all'ordine d'iscrizione

