



MANAGEMENT SKILL MARKETING OPERATIVO

I supporti alla vendita

A CHI SI RIVOLGE

Tutti gli specialisti in marketing/comunicazione. Responsabili commerciali.

OBIETTIVI

Redigere ed elaborare dei supporti alla vendita efficaci. In questo corso apprenderete a applicare tecniche di redazione efficaci e adatte.

LINGUE DISPONIBILI:



CONTENUTI

- Tradurre le caratteristiche di un'offerta in benefici per i clienti
- Scegliere le argomentazioni di vendita migliori rispetto alla concorrenza
- Scegliere i supporti alla vendita adatti ai vostri obiettivi
- Applicazione del metodo APB, SONCAS e della griglia dei profili

TEST INTERMEDI:

All'interno di ogni modulo vi sono dei momenti di autovalutazione non vincolati che consentono all'utente di interagire con l'animazione verificando l'apprendimento dei concetti presentati..

SUPERAMENTO

Il corso viene considerato concluso una volta fruiti tutti i contenuti.

CERTIFICAZIONE

La certificazione è a carico dell'Ente di Formazione che eroga i corsi.

I VANTAGGI DELL'E-LEARNING

- Risparmio in termini di tempo e costi
- Piattaforma AICC/SCORM 1.2 conforme agli standard internazionali, utilizzabile in modalità strutturata o semi-strutturata
- Accessibilità ovunque e in ogni momento



DURATA

30 minuti

TIPOLOGIA DI EROGAZIONE

courseware multimediale



FRUIZIONE

6 mesi



CODICE CORSO

M022



REQUISITI

CPU Pentium II 400 MHz

Ram 32 Mbytes

Scheda video SVGA 800x600

Scheda audio 16 bit

Amplificazione audio

Web browser Internet Explorer o Firefox ultime versioni

Plug-in Shockwave Player, Flash Player, Java