



MANAGEMENT SKILL

MANAGEMENT COMMERCIALE PER NON COMMERCIALI

La vendita per manager non commerciali

A CHI SI RIVOLGE

Tutti i professionisti coinvolti occasionalmente nell'attività di vendita o che vogliono assumere una funzione commerciale.

OBIETTIVI

Padroneggiare le varie fasi di un incontro commerciale strutturato. In questo corso apprenderete a condurre un incontro di vendita vincente. Utilizzare le tecniche pertinenti per conquistare la fiducia e il rispetto del cliente. Scoprire quali sono i bisogni reali dei clienti. Presentare argomentazioni efficaci e specifiche. Concludere positivamente un incontro commerciale

LINGUE DISPONIBILI:



CONTENUTI

- Gestire le quattro fasi di un incontro commerciale:
- Fase 1 : contattare
- Fase 2 : conoscere.
- Fase 3 : convincere.
- Fase 4 : concludere.

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

M115



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