



MANAGEMENT SKILL

VENDITE

Preparare la vendita per ottenere un successo condiviso

A CHI SI RIVOLGE

Venditori.

OBIETTIVI

Concentrarsi sul cliente e sull'acquirente durante la pianificazione e la preparazione dell'incontro commerciale. In questo corso apprenderete a concentrarvi sui vostri obiettivi e su quelli del vostro acquirente.

LINGUE DISPONIBILI:



CONTENUTI

- Definire gli obiettivi per un successo condiviso
- Analizzare tutti i punti chiave per voi e per il vostro acquirente
- Stabilire con precisione il modo in cui incominciare l'incontro
- Gli aspetti personali ed emotivi nel processo di vendita.
- Adottare differenti stili comunicativi per avere un primo contatto di successo

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

M130



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