



MANAGEMENT SKILL

VENDITE

Condurre ad un accordo reciproco e senza riserve

A CHI SI RIVOLGE

Venditori.

OBIETTIVI

Gestire le obiezioni e guidare l'acquirente verso l'accordo. In questo corso apprenderete a raggiungere un accordo con cooperazione e soddisfazione reciproca.

LINGUE DISPONIBILI:



CONTENUTI

- Comprendere il vero significato delle obiezioni
- Gestire adeguatamente le domande e le obiezioni dell'acquirente
- Guidare l'acquirente verso l'accordo
- La visione positiva delle obiezioni
- Comprendere l'impatto delle decisioni del compratore

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

M133



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