



MANAGEMENT SKILL

VENDITE

Sviluppare il proprio carisma in situazioni delicate

A CHI SI RIVOLGE

Tutti i commerciali e i professionisti che devono trattare con i clienti.

OBIETTIVI

Sviluppare la fiducia in se stessi per affrontare situazioni delicate nel processo di vendita e migliorare il proprio carisma e la propria capacità persuasiva. In questo corso apprenderete a prendere coscienza dei comportamenti sbagliati che possono minare la credibilità e mettere in pericolo il rapporto personale e il processo di vendita. Rafforzare la fiducia in se stessi. Adottare tecniche che consentano di affermare il proprio carisma.

LINGUE DISPONIBILI:



CONTENUTI

- Individuare i comportamenti sbagliati che possono minare la vostra credibilità
- Tre strumenti per sviluppare la fiducia in voi stessi e il vostro carisma
- Rafforzate il vostro impatto personale nella fase di ricerca di clienti
- Consolidate la vendita durante la trattativa
- Le tecniche che vi aiutano ad affermarvi nelle situazioni difficili

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

M139



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