

Agenzia Formativa SUSTENIA srl - Ponte san Giovanni (PG)
TECNICHE DI VENDITA

TITOLO	TECNICHE DI VENDITA
DESTINATARI	Occupati, disoccupati e inattivi in possesso del diploma di maturità
DOCENTI	Esperti del settore
CONTENUTI	<p>Obiettivi del Corso Il corso si rivolge a coloro che lavorano o intendono lavorare nel campo del marketing diretto e rivolto a supportare le esigenze del Cliente. L'approccio metodologico che imposta il percorso formativo segue i più moderni principi di successo: si affronta in maniera teorico-pratica la costituzione del portafoglio clienti e la metodologia giusta su come presentare il prodotto nel mercato, poi didatticamente gli esperti del settore utilizzati come docenti passeranno alle tecniche attive del colloquio telefonico per insegnare agli allievi ad essere efficaci nel teleselling e nel telemarketing. Il corso affronta anche le tecniche di pianificazione operativa e della vendita diretta su campo.</p> <p>Argomenti del corso Le nuove leve del Marketing nell'economia moderna L'evoluzione della vendita Il Marketing operativo e le campagne pubblicitarie Il Portafoglio Clienti: come si crea e come si gestisce Il Cliente come "utente" dei servizi/prodotti aziendali Dalla raccolta di ordini alla vendita creativa Tecniche di Comunicazione Efficace Le Emozioni del Cliente e le Emozioni del Venditore: contrasti, integrazione, sviluppo Il Colloquio telefonico e la vendita diretta on line: le frasi che "entrano" Le tecniche di vendita: sviluppo della PNL Vendere il "prodotto" o vendere "il servizio" Cosa si nasconde dietro l'acquisto Agenti esterni mono o plurimandatari che hanno responsabilità operativa di clienti appartenenti sia a strutture locali che ad organizzazioni nazionali</p>
DURATA DEL CORSO	Il corso avrà la durata di 30 ore.
Tipo di attestato	Attestato di frequenza
Investimento previsto	€ 400,00 (+ Iva al 21%) Costo orario € 13,00