

SALES
TRAINING

FUTURE ACADEMY

TECNICHE DI VENDITA



Future Academy



Con questo
CORSO

DESCRIZIONE

La professione del venditore è cambiata nel tempo. Se decenni fa, era sufficiente per il venditore o agenti di commercio una certa loquacità e simpatia per vendere oggi non basta. Il cliente è più preparato, si informa, è più esigente. Il cliente sceglie cosa acquistare, e da chi vuole acquistare. Il “venditore” è diventato un professionista della vendita, colui che si informa prima di tutto sulle necessita del cliente, consiglia il prodotto/servizio che possa risolvere il suo problema, attento alla soddisfazione del cliente, coinvolgendolo in una relazione duratura. Il “venditore” è oggi divenuto un “consulente della vendita” e conosce il suo prodotto, quello della concorrenza, segue il mercato, l’evoluzione della domanda e le nuove tendenze, raccoglie informazioni affinché l’azienda possa utilizzarle per definire nuove strategie e azioni operative.

OBIETTIVI

L’allievo apprenderà attraverso un semplice ma efficace percorso il modo con cui approcciare il potenziale cliente, partendo dalla sua ricerca fino alla conclusione dell’azione di vendita in un’ottica di customer satisfaction che caratterizza tutto il corso. Verranno inoltre illustrati semplici metodi di convincimento presi a prestito dalla psicologia generale e dalla PNL.



Videocorsi Online disponibili h24 per un anno intero



Accorcia le distanze e collegati da ogni parte del mondo con qualsiasi dispositivo



Tutor sempre a disposizione, i nostri formatori sono professionisti certificati



Dispense e materiale didattico sempre disponibile da scaricare



Test di valutazione e esami online



Attestato riconosciuto

Future Academy
UNA PANORAMICA

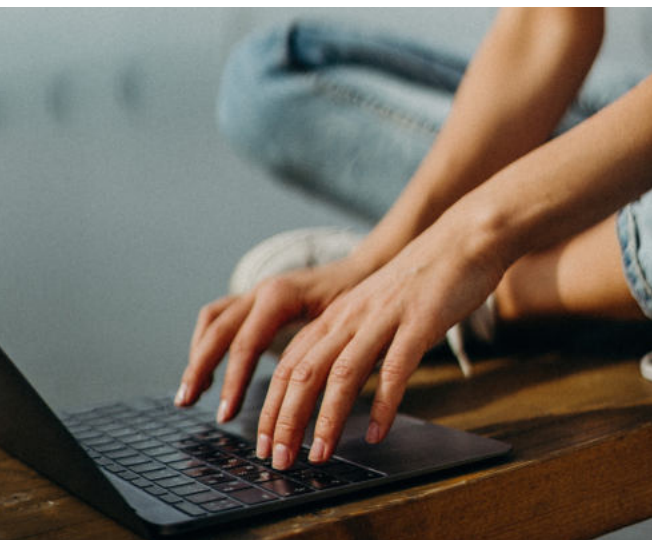
Siamo una scuola di formazione che punta su contenuti video multimediali, docenti qualificati e professionisti del settore che hanno tenuto negli ultimi anni più di 300 corsi disponibili sulla nostra piattaforma.



Vediamo più da
VICINO

ARGOMENTI

- Perché vendere: il venditore il braccio armato del marketing operativo
- Caratteristiche del venditore
- Le relazioni
- La regola delle 5 W
- La prospezione del territorio e la ricerca dei clienti
- La preparazione alla vendita
- Il processo di vendita
- Il marketing mix
- Il servicescape come packaging
- La tabella SWOT
- Il mantenimento del cliente oltre la vendita
- Il mailing e il telemarketing: come costruire una e-mail o una telefonata commerciale
- Il messaggio pubblicitario
- Efficacia ed efficienza nella vendita



TEST ONLINE

TEST A SCELTA MULTIPLA

Consiste in un questionario con domande a risposta multipla, da svolgere sulla nostra piattaforma online e sarà composto da 10 domande per ciascun argomento trattato.

RICONOSCIMENTI



ISO 9001:2015

ISO 9001 è lo standard di riferimento internazionalmente riconosciuto per la gestione della Qualità di qualsiasi organizzazione che intenda rispondere all'esigenza dell'aumento dell'efficacia ed efficienza dei processi interni attraverso il miglioramento della soddisfazione e della fidelizzazione dei clienti.



European Association for Distance Learning (EADL) è un'organizzazione internazionale che si occupa dello scambio di informazioni e idee sull'educazione a distanza. Comprende scuole, istituzioni e individui che lavorano nel campo dell'istruzione a distanza dislocati in più di 20 paesi europei.