

Vendite, Marketing e Gestione Aziendale: Dalla Pianificazione Strategica alla Comunicazione Efficace e alla Crescita delle Vendite

OBIETTIVI

Il focus di chi opera in ambito sales e marketing sono i bisogni e le percezioni dei clienti e proprio per questo, tale corso è stato costruito per integrare metodi e strumenti che permettano di comprendere il consumatore finale, mantenerne la relazione e gestire il processo di comunicazione e vendita.

Il programma si concentrerà sui pilastri di marketing fornendo una visione strategica, operativa e di analisi del comportamento da mantenere durante una trattativa con il cliente.

Il percorso formativo risponde all'evoluzione attuale dei mercati e alla richiesta di ottenere maggiori competenze da parte di profili che si occupano di entrambi gli ambiti.

CONTENUTI

- Sales, Marketing e Business Management
- Organizzare un piano di Marketing
- Il ruolo dell'addetto alle vendite
- La cultura della cura del cliente
- Comunicazione non verbale
- La scienza delle relazioni e l'arte di comunicare
- La Programmazione Neuro Linguistica PNL
- Linguaggio del Corpo e Micro Espressioni
- Comunicazione efficace e persuasione
- Il Marketing con i webinar

Durata 50 h

Modalità FAD ASINCRONA