



Tecniche di vendita e gestione del cliente - 1 competenza - 200 ore

Obiettivi del corso

Il corso mira a fornire ai partecipanti gli strumenti per assistere, informare e orientare il cliente per persuaderlo all'acquisto del prodotto.

Si apprenderà come gestire in maniera strutturata i vari processi di vendita fornendo un modello di sales management che consente di gestire con successo i processi di vendita.

Al termine del corso gli studenti saranno in grado di capire la psicologia dei bisogni dei clienti, ed elaborare un piano d'azione per uno sviluppo continuo delle loro skills commerciali.

Requisiti d'accesso

Diploma

Durata

200 ore

Modalità

50% FAD e 50% in aula

Temi principali del programma didattico

- Elementi di contrattualistica del lavoro, previdenza e assicurazione
- Modelli di customer care and satisfaction e tecniche di fidelizzazione cliente
- Tecniche di vendita, di comunicazione e gestione dei colloqui, di argomentazione persuasiva
- Metodi e strumenti di pianificazione ed organizzazione del lavoro
- Elementi base di marketing operativo: attività promozionali e pubblicitarie
- Tecniche di esposizione del prodotto (display) e di organizzazione della superficie di vendita (layout)

