



Tecniche di vendita - 50 ore

Obiettivi del corso

Il corso mira a fornire ai partecipanti gli strumenti per assistere, informare e orientare il cliente all'acquisto del prodotto, gestendo in maniera strutturata i vari processi di vendita.

Tra le competenze acquisite, la conoscenza di un modello di sales management che strutturi in modo logico e sintetico i più importanti strumenti di organizzazione dei processi di vendita e delle risorse che li animano.

Al termine del corso i discenti saranno in grado di capire la psicologia dei bisogni dei clienti e di elaborare un piano d'azione per lo sviluppo continuo delle loro skills commerciali.

Requisiti d'accesso

Licenza media

Durata

50 ore

Modalità

50% FAD e 50% in aula

Temi principali del programma didattico

- Tecniche di comunicazione interpersonale applicate all'assistenza, all'acquisto ed alla rilevazione della customer satisfaction
- Le principali componenti del servizio nelle strutture di vendita
- Normativa a tutela dei consumatori in materia di vendite nei locali commerciali
- Norme e disposizioni a tutela della sicurezza dell'ambiente di lavoro
- Principali tecniche di vendita assistita ed attiva
- Procedure di controllo e sorveglianza dell'area di vendita, al fine di prevenire furti o danneggiamenti della merce

