

Addetto alle vendite

ID 477

OBIETTIVI

Il corso Addetto alle vendite si propone di fornire le competenze necessarie per l'inserimento professionale all'interno di punti vendita e negozi. Durante il corso, verranno approfondite le principali tecniche legate alla vendita, tra cui il supporto alla scelta, la descrizione dei servizi, le informazioni tecniche-commerciali e l'assistenza alla clientela, sia in contesti di commercio tradizionale che in reparti di grande distribuzione specializzata. In particolare, saranno fornite le nozioni di base per ascoltare in modo efficace, orientare e informare i clienti riguardo ai prodotti specifici.

Questo progetto formativo prepara una figura professionale in grado di operare in tutti i reparti di un negozio, che sia in grado di comunicare efficacemente sia con i clienti sia con i reparti interni dell'organizzazione. Si mira a ottimizzare l'esperienza d'acquisto di ogni consumatore e, contemporaneamente, a gestire eventuali reclami in modo appropriato.

I partecipanti avranno inoltre l'opportunità di acquisire competenze in marketing, comunicazione efficace, strategie di disposizione e presentazione della merce.

CONTENUTI

- Introduzione al mondo delle vendite: Evoluzione del settore vendite - Principi fondamentali della vendita
- Tecniche di vendita: Il processo di vendita - Tecniche di negoziazione - Vendita consultiva
- Comunicazione e relazione con il cliente: Ascolto attivo - Gestione delle obiezioni - Tecniche di persuasione
- Vendita digitale: Introduzione all'e-commerce - Utilizzo dei social media per la vendita - Strumenti digitali per venditori
- Servizio post-vendita: Importanza del follow-up - Fidelizzazione del cliente - Gestione dei reclami
- Workshop e simulazioni: Role play di situazioni di vendita - Analisi di case study - Feedback e miglioramento

Livello di accesso Diploma**Durata** 200 h**Modalità di svolgimento** in aula

Visita la pagina sul nostro sito dedicata alla misura **GOL Puglia**