

Tecnico della Vendita

ID 1129

OBIETTIVI

Il percorso “Tecnico delle vendite” si propone di fornire le conoscenze e le competenze fondamentali per operare in modo autonomo e responsabile nel contesto della distribuzione commerciale.

Gli obiettivi includono l'individuazione delle risorse necessarie, la pianificazione di strategie di monitoraggio e valutazione dei risultati e l'implementazione di procedure per il miglioramento continuo. Il corso fornisce inoltre le conoscenze essenziali per la gestione della documentazione gestionale e contrattuale relativa alle attività commerciali, la pianificazione degli acquisti, la gestione delle relazioni con i clienti (anche in lingua straniera) e con l'organizzazione interna, nonché la gestione delle relazioni con rappresentanti e agenti.

CONTENUTI

- La funzione commerciale: Le figure commerciali - il ruolo del key account manager - Le competenze del key account manager
- La gestione strategica della vendita: Tipologie di cliente - Obiettivi di fatturato - Necessità di assortimento - Le esigenze promozionali
- La gestione della forza vendita: La costruzione della rete commerciale - La supervisione dell'organizzazione di vendita e dei capi area - La scelta e la selezione dei venditori - La gestione del gruppo - La costruzione dei meccanismi d'incentivazione - La valutazione della performance professionale e della produttività - Casi reali
- La pianificazione e il controllo della rete di vendita: Costruzione della rete di vendita - La selezione e gestione delle risorse umane - L'organizzazione della forza vendita
- Le analisi di vendita - Pianificazione e controllo delle vendite - Previsioni di vendita e sviluppo del budget - Analisi della redditività e degli scostamenti
- Il Customer Relationship Management: Servizi commerciali per la customer satisfaction - Customer Relationship Management (CRM) - Monitoraggio dei livelli di soddisfazione - Segmentazione dei servizi al cliente - Tecniche di fidelizzazione del cliente e di customer retention - L'immagine dell'impresa e dei suoi prodotti - Casi reali
- Comunicazione efficace e negoziazione nelle trattative di vendita: Stile comunicativo - Tecniche di comunicazione - Comunicazione scritta - Comunicazione telefonica - Lingua inglese
- Psicologia della vendita: Il processo di vendita - Tecniche di argomentazione persuasiva - Gestire i bisogni e le aspettative del cliente
- Negoziazione e trattativa di vendita: Processo negoziale - Tecniche di negoziazione - Trattativa commerciale - Preparazione della vendita - Contatto - Creare confidenza - L'acquisizione del cliente - Tecniche di chiusura della vendita - Superare le obiezioni - Porre le giuste domande - Fattori critici di successo

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

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