



## MANAGEMENT SKILL MANAGEMENT COMMERCIALE

# ***Ruoli e atteggiamenti di un responsabile commerciale di successo***

A CHI SI RIVOLGE  
Manager commerciali.

### OBIETTIVI

Come operare in un ambiente complesso. In questo corso apprenderete a lavorare in un ambiente in continuo cambiamento. Sviluppare una cultura dell'ottimismo. Adottare un approccio basato sulle performance.

LINGUE DISPONIBILI:



## CONTENUTI

- Le caratteristiche specifiche del ruolo del responsabile commerciale
- Quale approccio adottare quando tutto è in continuo cambiamento
- In che modo trasformare i vincoli in opportunità
- Gli elementi che costituiscono l'equazione della performance
- Trovare il giusto equilibrio tra azione e riflessione e tra aspetti umani e risultati
- Un approccio dinamico e operativo alle basi del management commerciale

### TEST INTERMEDI:

All'interno di ogni modulo vi sono dei momenti di autovalutazione non vincolati che consentono all'utente di interagire con l'animazione verificando l'apprendimento dei concetti presentati..

### SUPERAMENTO

Il corso viene considerato concluso una volta fruiti tutti i contenuti.

### CERTIFICAZIONE

La certificazione è a carico dell'Ente di Formazione che eroga i corsi.

*Si consiglia di visionare precedentemente i corsi da M110 a M113*

## I VANTAGGI DELL'E-LEARNING

- Risparmio in termini di tempo e costi
- Piattaforma AICC/SCORM 1.2 conforme agli standard internazionali, utilizzabile in modalità strutturata o semi-strutturata
- Accessibilità ovunque e in ogni momento



### **DURATA**

30 minuti

### **TIPOLOGIA DI EROGAZIONE**

courseware multimediale



### **FRUIZIONE**

6 mesi



### **CODICE CORSO**

M120



### **REQUISITI**

CPU Pentium II 400 MHz

Ram 32 Mbytes

Scheda video SVGA 800x600

Scheda audio 16 bit

Amplificazione audio

Web browser Internet Explorer o Firefox ultime versioni

Plug-in Shockwave Player, Flash Player, Java