



LANGUAGE MANAGEMENT SKILL MANAGEMENT COMMERCIALE

Managing the unexpected when building loyalty

A CHI SI RIVOLGE
Manager commerciali.

OBIETTIVI

To manage uncertainty and the negative impact it can have on sales performance. In questo corso apprenderete a identify the signs of unease among your sales associates. Know how to react to a sudden resignation. Identify the manager's role in securing adherence to the company.

LINGUE DISPONIBILI:



CONTENUTI

- Identifying the signs of unease among your sales associates
- Knowing how to react to a sudden resignation
- Identifying the manager's role in securing adherence to the company
- Identifying sales associate recognition strategies

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.

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

M204



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