



MANAGEMENT SKILL

MANAGEMENT COMMERCIALE

Gestire il team vendite

A CHI SI RIVOLGE
Manager commerciali.

OBIETTIVI
Mitigare le reazioni dei venditori di fronte all'incerto e indirizzarle verso l'obiettivo. In questo corso apprenderete a Gestire le emozioni dei collaboratori davanti al cambiamento. Mantenere la motivazione del team e guidarlo verso l'obiettivo.

LINGUE DISPONIBILI:



CONTENUTI

- Un approccio dinamico e operativo alle basi del management commerciale
- Capire come i problemi influenzano l'attività commerciale
- Comprendere come gli individui reagiscono emotivamente agli eventi
- Individuare un approccio efficace che il manager può adottare per affrontare le reazioni emotive dei venditori
- Imparare come indirizzare l'energia verso il raggiungimento dell'obiettivo
- Gli aspetti umani che il manager commerciale deve saper gestire per mantenere alta la performance del suo team

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

M121



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