



MANAGEMENT SKILL

MANAGEMENT COMMERCIALE

Riunioni commerciali di successo

A CHI SI RIVOLGE
Manager commerciali.

OBIETTIVI

Trasformare con successo una riunione di vendita in uno strumento efficace per mobilitare il team verso la realizzazione della strategia di vendita. In questo corso apprenderete a preparare i punti chiave delle vostre riunioni di vendita. Comunicare utilizzando le tecniche appropriate..

LINGUE DISPONIBILI:



CONTENUTI

- I principi di una riunione di vendita efficace
- individuare e chiarire le informazioni da preparare in anticipo
- attribuire un contesto all'azione e comunicare in modo efficace nel vostro ruolo di responsabile
- gestire i diversi atteggiamenti verso le azioni da intraprendere
- Simulazione di situazioni concrete

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

M123



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