



MANAGEMENT SKILL

VENDITE

La vendita dal punto di vista dell'acquirente

A CHI SI RIVOLGE

Venditori.

OBIETTIVI

Pensare in maniera differente e creare un processo di vendita personalizzato. In questo corso apprenderete a comprendere i bisogni più profondi dell'acquirente. Comprendere come gli acquirenti acquistano: il ciclo emozionale. Definire quali abilità tecniche e comportamentali sono necessarie in ogni fase del processo.

LINGUE DISPONIBILI:



CONTENUTI

- I 5 desideri che ogni acquirente vorrebbe vedere realizzati
- Soddisfare gli interessi reciproci attraverso il processo di vendita incentrato sull'acquirente
- Le abilità tecniche e comportamentali necessarie in ogni fase del processo di vendita
- Ottenere il successo e capire il fallimento
- Scoprire i veri bisogni del compratore

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

M129



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