



LANGUAGE MANAGEMENT SKILL

VENDITE

Using formal power to encourage debate

A CHI SI RIVOLGE

Tutti i commerciali. Tutti i professionisti che devono interagire con i clienti

OBIETTIVI

To reinforce your power of influence using verbal and non-verbal communication techniques. In questo corso apprenderete a combinare il vostro talento come speaker con il rispetto per il codice di etica per sviluppare una relazione a lungo termine. Mantenete il vostro potere di persuasione creando un'interazione continua con il vostro cliente.

LINGUE DISPONIBILI:



CONTENUTI

- Playing on the irrational aspects to reinforce your customer relationships
- Using expression techniques to reinforce your power of persuasion in sales
- Reinforcing your power of persuasion using non-verbal communication
- Maintaining your influence through continual interaction

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

M137



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