

PRESENTAZIONE DEL CORSO

L'accresciuta complessità di gestione dei clienti e l'intensa pressione concorrenziale dei mercati attuali impongono un radicale ripensamento delle logiche che hanno finora guidato l'attività di vendita. La vendita non si configura più solo come il momento conclusivo di un processo di persuasione nel quale la creatività e il carisma del singolo sono le principali e, a volte, le uniche armi per ottenere l'ordine. La vendita diventa infatti un momento intermedio, a volte iniziale, della gestione del rapporto con il cliente nel medio-lungo periodo. Il corso proposto mira ad approfondire le modalità relative al processo di vendita, evidenziandone gli elementi innovativi e favorendo il confronto con le esperienze professionali dei partecipanti. Il percorso permetterà agli allievi di potersi spendere soprattutto nel mercato del settore commercio e nell'ambito commerciale delle imprese.

OBIETTIVI GENERALI

Acquisire competenze utili a gestire in maniera efficace un processo di vendita riuscendo ad individuare correttamente le necessità dei clienti e valutare il servizio/prodotto da offrire loro che li soddisfi. Offrire competenze pratiche che possano migliorare il risultato e l'efficienza in ambito commerciale sia esso di prodotto (al dettaglio) che di servizi.

DESTINATARI

Per tutti.

DURATA 32 ore

