

## SALES MANAGEMENT: LA GESTIONE OTTIMALE DELLA VENDITA



**Durata: 12 ore**

Modalità di erogazione:



**Formazione in presenza**  
**Centro Formazione Esac**  
Via Piazzon, 40 - Creazzo (VI)



**Formazione a distanza (FAD)**



**FINANZIATO  
AL 100%**

Per le aziende iscritte  
al Fondo For.te. con un  
massimo di 50 dipendenti.

### DESCRIZIONE

Il modulo "Sales Management: la gestione ottimale della vendita" articola contenuti per migliorare le competenze di profili professionali impiegati nelle aree commerciali e vendita dell'azienda, sfruttando le opportunità dell'innovazione digitale. Per distinguersi nella vendita oggi sono importanti almeno quattro fattori: una proposta di valore costruita su elementi di forza unici rispetto alla concorrenza, un sistema di relazioni durature con i propri clienti, la pianificazione e l'implementazione dettagliata del processo di vendita, lo sviluppo delle tecnologie digitali.

Per la realizzazione del modulo si prevede il trasferimento di concetti e nozioni teoriche in fase preliminare per poi passare a simulazioni pratiche che consentano ai discenti di mettere alla prova quanto acquisito.

### OBIETTIVI

Obiettivo del corso è trasferire strategie e strumenti per organizzare il processo di vendita in ogni sua fase. Il corso comprende due ordini di contenuti: da un lato verrà approfondita la fase di analisi, programmazione e pianificazione del processo di vendita, dall'altro verranno affrontate le tecniche di negoziazione con il cliente.

### CONTENUTI

- Procedure per la pianificazione delle diverse fasi della vendita
- Strategie volte a soddisfare le esigenze del cliente
- La value proposition della propria offerta commerciale
- Tecniche e strumenti digitali a supporto delle vendite e della relazione con il cliente

### DESTINATARI

Il corso è dedicato a lavoratori impiegati nelle aree commerciali e vendita dell'azienda.