

VOUCHER FONDO FOR.TE - Sales management: la gestione ottimale della vendita

DURATA: 12 ore

**SEDE: Centro Formazione Esac
Via Piazzon, 40 - Creazzo (VI)**



Panoramica corso:

Il corso è finanziato al 100% per il personale delle aziende aderenti al Fondo For.te. con un massimo di 50 dipendenti.

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 della 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.

Obiettivi del corso:

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.

Argomenti trattati:

- 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.