



TECNICHE DI VENDITA (avanzato)

Gli obiettivi

La principale finalità del corso è quella di dotare i partecipanti degli strumenti e delle conoscenze più evolute per approcciare nel modo migliore e con la massima efficacia ogni tipo di mercato, dal B2C al più complesso B2B; completa il corso una panoramica degli strumenti di supporto digitale alle vendite evolute (CRM, KPI, ecc.).

Target di riferimento

Il corso è rivolto a tutti coloro che sono coinvolti in processi di vendita di qualsivoglia prodotto e/o servizio e che abbiano già appreso le tecniche basilari della vendita e che abbiano già maturato le prime esperienze "sul campo".

Contenuti

Alla fine del corso lo studente sarà in grado di: comprendere i mercati di riferimento; analizzare in termini di problemi e soluzioni le leve di vendita; gestire tutte le fasi della vendita (dal primo contatto all'upselling ed al postvendita); padroneggiare la gestione delle obiezioni.

Ambito tematico

**MARKETING, STRATEGIA
E COMUNICAZIONE
DIGITALE**

Durata

40ORE

Modalità erogazione

ONLINE

Costo

€ 1.000,00