



CORSO DI FORMAZIONE “FORMAZIONE IMPIEGATA COMMERCIALE: DALLE TECNICHE DI VENDITA AL RAGGIUNGIMENTO DELL’ UTILE AZIENDALE”:

ORE PREVISTE: 32

MODALITA’ FORMATIVA: ONE TO ONE

NUMERO ALLIEVI DA ISCRIVERE OBBLIGATORIAMENTE: 1

RILASCIO ATTESTATO DI FREQUENZA: SI AL RAGGIUNGIMENTO DEL 70% DEL MONTE ORE PREVISTO DAL PROGETTO

COMPETENZE TRAGUARDATE IN USCITA:

Al termine dell’intervento il discente sarà in grado di:

- acquisire la conoscenza degli strumenti necessari a comunicare con il Cliente per condurre una efficace trattativa di vendita
- ampliare le proprie competenze nella gestione del Cliente
- ampliare le proprie conoscenze relative agli strumenti di Marketing Digitale
- ottimizzare i data base Clienti in relazione agli obiettivi aziendali
- incrementare le competenze per definire i criteri base per progettare una efficace profilazione dei Clienti
- comprendere la differenza tra l’Utile per le Vendite e l’Utile per l’Azienda
- acquisire conoscenze elementari relative alla gestione di un conto economico
- valutare le implicazioni di una trattativa in un contesto economico.

S.R. FORMAZIONE S.R.L. UNIPERSONALE

Sede Legale e Operativa Via Varese n. 25/g - Saronno (VA) – 21047 Tel. e Fax 02-9609006

Cod. Fisc., P. Iva e Registro imprese di Varese 03082380126 – Iscrizione R.E.A. VA - 320441

Capitale sociale € 25.000,00 i.v.

"Società soggetta a direzione e coordinamento di ARCHIMEDE 2000 s.r.l."

Isr. Albo accreditati Regione Lombardia num. 1091661/2011.

Il presente documento è di proprietà di S.R. FORMAZIONE s.r.l. unipersonale. Sono vietati l’uso e la divulgazione senza autorizzazione.



ISO 9001