

CORSO DI TECNICHE DI VENDITA

The image shows three individuals (two women and one man) standing in front of a blurred background of a city skyline at dusk or night. The woman on the left has long dark hair and is wearing a white blouse under a black blazer. The woman in the center has shoulder-length brown hair and is wearing a dark blazer over a white blouse. The man on the right has short brown hair and is wearing a white shirt with a blue striped tie. They are all smiling and have their arms crossed. Above them, the word "MASTER" is written in large, bold, black capital letters. Below that, the words "TECNICHE DI VENDITA" are written in a large, bold, blue serif font. At the bottom center, there is a dark blue rounded rectangle containing the text "STAGE E COLLOQUI DIRETTI NEL SETTORE" in white, sans-serif capital letters.

Luogo **Veneto, Treviso**
<https://www.annunci.it/x-520780-z>



Il corso online in Tecniche di Vendita e Negoziazione è progettato per fornire competenze specifiche nel campo delle vendite e della negoziazione. Gli obiettivi principali di questo programma includono:

- Sviluppare Capacità di Vendita Avanzate
 - Migliorare le Abilità di Negoziazione
 - Comprendere i Principi di Marketing e Gestione del Brand
 - Negoziazione salariale
 - Leadership e Gestione di Team di Vendita
 - Sviluppo Personale e Soft Skills

Sbocchi lavorativi

Il Corso in Tecniche di Vendita e Negoziazione offre diverse opportunità professionali. Ecco i principali sbocchi professionali per gli studenti che completeranno il corso:

- Agente di Vendita o Rappresentante Commerciale: SOpera direttamente sul campo per vendere prodotti o servizi, spesso viaggiando per incontrare clienti e negoziare contratti.
 - Sales Manager: Responsabile della strategia di vendita di un'azienda, gestisce i team di vendita e assicura il raggiungimento degli obiettivi commerciali
 - Responsabile Vendite (Sales Director): Ha il compito di definire le strategie di vendita a livello aziendale e di supervisionare l'intero dipartimento vendite.

- **Consulente di Vendita e Negoziazione:** Fornisce consulenza alle aziende su come migliorare le loro strategie di vendita e negoziazione.
- **Consulente Developer:** Responsabile per la identificazione di nuove opportunità di mercato, sviluppo di relazioni con i fornitori e relazioni con i clienti.
- **Sales Support - Customer Relationship Management:** Si concentra sulla gestione delle relazioni con i clienti per migliorare la fidelizzazione e aumentare le vendite.

- Key Account Manager: Specializzato nella gestione di clienti importanti o di grande valore per l'azienda, lavora per costruire e mantenere relazioni a lungo termine con clienti strategici.
- Account Executive: Responsabile della gestione e dello sviluppo di specifici contatti aziendali, lavorando spesso in stretta collaborazione con i key account manager.

Per gli iscritti un Buono Vacanza di una settimana Chiudi nnunciici.

[NICHE](#) [DI](#)
[IT/X-520780-](#)

CORSO DI TECNICHE DI VENDITA

oran

alore
CORSO DI TECNICHE DI
ndalo

<https://www.annunci.it/x-520780->

VENDITA DI TECNICHE DI portare in corso di sp

www.annunci.it/x-520780-

VENDITA

N

L'Espresso

CORSO DI TECNICHE DI
controlli strutturali

<https://www.sanungisci.it/x-520780->

VENDITA

Z

VENDITA CURSO DI TECNICHE DI

CORSO DI TECNICHE DI

<https://www.annuncici.it/x-520780->

CORSO DI TECNICHE DI VENDITA

<https://www.annunci.it/x-520780->