

CORSO DI TECNICHE DI VENDITA

The image features a professional advertisement for a Master's program. At the top, the word "MASTER" is written in a bold, black, sans-serif font. Below it, the words "TECNICHE DI VENDITA" are displayed in a large, bold, dark blue serif font. In the center, a dark blue rounded rectangle contains the text "STAGE E COLLOQUI DIRETTI NEL SETTORE" in white, uppercase, sans-serif letters. At the bottom, three individuals—two women and one man—stand in front of a blurred background of a city skyline. All three are dressed in business attire: blazers, shirts, and ties. The woman on the left has her arms crossed. The woman in the center is smiling. The man on the right also has his arms crossed and is smiling. The overall composition is clean and modern.

Luogo **Campania, Salerno**
<https://www.annunci.it/x-554151-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.
- **Analista di Mercato:** Sviluppa e analizza i dati sui mercati per fornire informazioni preziose sulle tendenze, le opportunità e le minacce.
- **Relazioni Pubbliche:** Gestisce le relazioni con i media e gli stakeholder per aumentare la visibilità e la reputazione dell'azienda.
- **Customer Relationship Management (CRM):** Si occupa della gestione delle relazioni con i clienti, monitorando le loro interazioni e fornendo servizi personalizzati.

- 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.

TECNICHE D
Per gli iscritti un
www.odi.it/x-554151-

Customer Relationship Management: Si concentra sulla gestione delle relazioni con i clienti per migliorare la fidelizzazione e aumentare le vendite.

RESPONSABILE VENDITA: Specializzato nella gestione di clienti importanti o di grande valore per la società, è responsabile di una specifica gamma di prodotti. Si occupa di costruire e mantenere relazioni a lungo termine con clienti strategici, ricevendo i responsabili della gestione e dello sviluppo di specifici conti aziendali, lavorando in collaborazione con i key account manager.

Buono Vacanza di u
TECNICHE D

**to nella gestione di
tenere relazioni a lu-
della gestione del-
i key account mana-**

A QR code located at the bottom right of the page, which links to the website www.silene.com.

**clienti importanti o
lungo termine con cl
lo sviluppo di speci
ger.**

**di grande valore per i
clienti strategici.
fici conti aziendali.**

CORSO DI TECNICHE DI VENDITA



CORSO DI TECNICHE DI VENDITA

<https://www.annunciici.it/x-554151-2>

CORSO DI TECNICHE DI VENDITA

<https://www.annunci.it/x-554151-2>



CORSO DI TECNICHE DI VENDITA

<https://www.annunci.it/x-554151-2>

A large QR code is positioned at the top left of the slide. To its right, the text "CORSO DI TECNICHE DI COMMUNICAZIONE" is written vertically in red, with "TUTTI I GIORNI" in blue at the bottom.

CONSULENZA ALLE AZIENDE
ne di mercato con
comunica il suo
aumentare le ve-
di clienti importan-
^zte
lungo termine? Sono
dello sviluppo di
nager.
iudi

NUOVA
VERSOSO DI TECNICHE D'

<https://www.mnnuncici.it/x-554151->

A large QR code is positioned at the top of the page, with the URL <https://www.annunci.it/x-554151-1> written vertically below it. To the right of the QR code, the text "VENDITA DI TECNICHE D'AFFARI" is written vertically in red capital letters.

A large black and white QR code is positioned at the top of the page. To its right, the text "CORSO DI TECNICHE DI VENDITA" is written vertically in red capital letters. Below the QR code, the URL "https://www.annunci.it/x-554151-1" is displayed in blue.