

CORSO DI TECNICHE DI VENDITA



Luogo **Emilia-Romagna, Ferrara**
<https://www.annunci.it/x-587348-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.
- **Business Development e Negoziazione:** Si occupa di identificare nuove opportunità commerciali, sviluppare nuove relazioni commerciali e gestire le relazioni con i clienti per migliorare la fidelizzazione e aumentare le vendite.
- **Customer Relationship Manager (CRM):** Si occupa della gestione e dell'ottimizzazione 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 conti aziendali, lavorando spesso in stretta collaborazione con i key account manager.

Per gli iscritti un Buono Vacanza di una settimana. Chiudi



CORSO DI TECNICHE DI VENDITA

<https://www.annunci.it/x-587348-z>



CORSO DI TECNICHE DI VENDITA

<https://www.annunci.it/x-587348-z>



CORSO DI TECNICHE DI VENDITA

<https://www.annunci.it/x-587348-z>



CORSO DI TECNICHE DI VENDITA

<https://www.annunci.it/x-587348-z>



CORSO DI TECNICHE DI VENDITA

<https://www.annunci.it/x-587348-z>



CORSO DI TECNICHE DI VENDITA

<https://www.annunci.it/x-587348-z>



CORSO DI TECNICHE DI VENDITA

<https://www.annunci.it/x-587348-z>



CORSO DI TECNICHE DI VENDITA

<https://www.annunci.it/x-587348-z>



CORSO DI TECNICHE DI VENDITA

<https://www.annunci.it/x-587348-z>



CORSO DI TECNICHE DI VENDITA

<https://www.annunci.it/x-587348-z>