

# CORSO DI TECNICHE DI VENDITA



Luogo **Puglia, Taranto**  
<https://www.annuncici.it/x-616540-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 Developer:** Responsabile della identificazione delle nuove opportunità di mercato, sviluppo di relazioni commerciali.
- **Customer Relationship Manager:** Si occupa della gestione e dell'analisi 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

girissimi un Buco vacanza di una settimana  
sci.it

NICH  
/X-6

1654

-0-  
DI  
DI  
DI  
DI

For more information about the study, please contact Dr. John D. Cawley at (609) 258-4626 or via email at [jdcawley@princeton.edu](mailto:jdcawley@princeton.edu).

# CORSO DI TECNICHE DI VENDITA