

CORSO DI TECNICHE DI VENDITA



Luogo **Umbria, Perugia**
<https://www.annunci.it/x-616626-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.
- **Sales Development Representative:** Si occupa di identificare nuove opportunità commerciali, sviluppare nuove relazioni commerciali e acquisire nuovi clienti.
- **Customer Relationship Manager:** 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



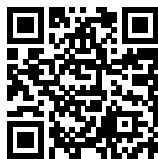
CORSO DI TECNICHE DI VENDITA



CORSO DI TECNICHE DI VENDITA



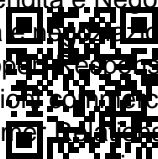
CORSO DI TECNICHE DI VENDITA



CORSO DI TECNICHE DI VENDITA



CORSO DI TECNICHE DI VENDITA



CORSO DI TECNICHE DI VENDITA



CORSO DI TECNICHE DI VENDITA



CORSO DI TECNICHE DI VENDITA



CORSO DI TECNICHE DI VENDITA



CORSO DI TECNICHE DI VENDITA