

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.
- Product Development: Ricerca e sviluppo di nuovi prodotti e servizi per soddisfare le nuove opportunità di mercato, svolgendo studi di mercato e relazioni con i fornitori.
- Sales Support: Collabora con i dipartimenti di marketing e di produzione per fornire supporto alle vendite, creando campagne di promozione e gestendo le 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.

A QR code is located at the bottom of the page, with the text "Per conoscere i servizi di consulenza alle aziende su come migliorare le loro vendite, visitate il sito: www.servizioclienti.it" positioned above it.

zione di clienti importanti o di grande valore per
ni a lungo termine con clienti strategici.
e dello sviluppo di specifici conti aziendali, lavorando
manager.

CORSO DI TECNICHE DI VENDITA



Z

CORSO DI TECNICHE DI VENDITA

VENDITA

https://www.annunci.it/x-616626-

Z



CORSO DI TECNICHE DI VENDITA

<https://www.annunci.it/x-616626>

di Vendita e Ne
endita e la
Developer Reso
relazio
Customer
i clienti per migli
nt Manager: Spec
ora per costruire
eckutive Respons
etta collaborazion
i un Bueno Vacan
<https://www.ununun.it/x-616626->



www.unnici.it/x-616626-1

Scopri di più su [cariannunci.it/x-616626-1](https://www.cariannunci.it/x-616626-1)

Scopri i corsi di specifiche tecniche per la gestione delle vendite. www.annunci.it/x-616626



Scansiona il QR code per accedere al sito del corso.

www.italianlanguagecenter.it/corso-di-tecniche-di-vendita

CORSO DI TECNICHE DI VENDITA

<https://www.annuncici.it/x-616626->