

CORSO DI TECNICHE DI VENDITA

Luogo **Toscana, Lucca**
<https://www.annunci.it/x-633434-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: S'Opera 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 dell'identificazione di nuove opportunità di mercato, sviluppo di partnership e relazioni commerciali
- Esperto in Customer Relationship Management: Si concentra sulla gestione e l'ottimizzazione delle relazioni con i clienti per migliorare la fidelizzazione e aumentare le vendite.

Key Account Manager: Si occupa della gestione dei clienti importanti per l'azienda, lavorando a stretto contatto con i clienti per costituire e mantenere relazioni professionali. Account Executive: Responsabile della gestione del sviluppo di nuovi contatti e relazioni professionali. Marketing Manager: Gestisce le campagne di marketing e pubblicità per aumentare la visibilità dell'azienda. Project Manager: Coordinatore di progetti, responsabile della pianificazione, esecuzione e controllo di progetti aziendali. Business Analyst: Analista di dati e informazioni, responsabile dell'identificazione di nuove opportunità di mercato e dell'analisi delle performance aziendali. Customer Support: Gestisce le richieste dei clienti, risolvendo problemi e fornendo supporto tecnico. Sales Support: Aiuta gli agenti di vendita a raggiungere gli obiettivi di vendita, fornendo informazioni sui prodotti e servizi, e supporto logistico.

Per gli iscritti un Buono Vacanza di una settimana

<https://www.annunci.it/x-633434-z>

CORSO DI TECNICHE DI VENDITA

<a href="https://www.annunci.it/x-633434