

# CORSO DI TECNICHE DI VENDITA

Luogo **Lombardia, Lodi**  
<https://www.annuncici.it/x-641104-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 di gestire i clienti importanti per l'azienda, lavorando per costi minimi e mantenere una stretta collaborazione con i clienti. Account Executive: Responsabile della gestione dei contatti con i clienti, lavorando per aumentare la vendita e la fidelizzazione dei clienti. Business Development Manager: Si concentra sulla ricerca di nuove opportunità di mercato, sviluppo di partnership e relazioni commerciali. Project Manager: Gestisce i progetti di vendita, coordinando i team e assicurando che i progetti vengano completati in tempo e nel budget.

Per gli iscritti un Buono Vacanza di una settimana

<https://www.annuncici.it/x-641104-z>

**CORSO DI TECNICHE DI VENDITA**

<https://www.annuncici.it/x-641104-z>