

# CORSO DI TECNICHE DI VENDITA

Luogo **Emilia-Romagna, Rimini**  
<https://www.annunci.it/x-642038-z>




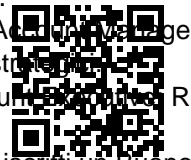

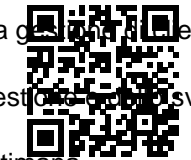


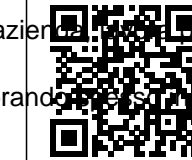



Il corso online in Tecniche di Vendita e Negoziazione è progettato per fornire competenze specifiche nel campo delle vendite e della negoziazione. Gli obiettivi principali di questo programma includono:

- 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 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 di clienti importanti in un'azienda, spesso per conto di terzi, per ottenere il miglior prezzo e condizioni di vendita. Account Executive: Responsabile della gestione e sviluppo di nuovi clienti e conto, lavorando in stretta collaborazione con il key account manager. Per gli iscritti un Buono Vacanza di una settimana	 CORSO DI TECNICHE DI VENDITA <a href="https://www.annunci.it/x-642038-z">https://www.annunci.it/x-642038-z</a>	 CORSO DI TECNICHE DI VENDITA <a href="https://www.annunci.it/x-642038-z">https://www.annunci.it/x-642038-z</a>	 CORSO DI TECNICHE DI VENDITA <a href="https://www.annunci.it/x-642038-z">https://www.annunci.it/x-642038-z</a>	 CORSO DI TECNICHE DI VENDITA <a href="https://www.annunci.it/x-642038-z">https://www.annunci.it/x-642038-z</a>	 CORSO DI TECNICHE DI VENDITA <a href="https://www.annunci.it/x-642038-z">https://www.annunci.it/x-642038-z</a>	 CORSO DI TECNICHE DI VENDITA <a href="https://www.annunci.it/x-642038-z">https://www.annunci.it/x-642038-z</a>	 CORSO DI TECNICHE DI VENDITA <a href="https://www.annunci.it/x-642038-z">https://www.annunci.it/x-642038-z</a>	 CORSO DI TECNICHE DI VENDITA <a href="https://www.annunci.it/x-642038-z">https://www.annunci.it/x-642038-z</a>	 CORSO DI TECNICHE DI VENDITA <a href="https://www.annunci.it/x-642038-z">https://www.annunci.it/x-642038-z</a>
--	--	--	--	---	--	--	--	--	--