

CORSO DI TECNICHE DI VENDITA

Luogo **Liguria, Genova**
<https://www.annunci.it/x-643365-z>







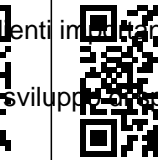
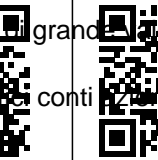



Il corso online in Tecniche di Vendita e Negoziazione è progettato per fornire competenze specifiche nel campo delle vendite e della negoziazione. Gli obiettivi principali di questo programma includono:

- 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.

 <p>Per gli iscritti un Buono Vacanza di una settimana</p> <p>CORSO DI TECNICHE DI VENDITA</p> <p>https://www.annunci.it/x-643365-z</p>	 <p>Key Account Manager: Si occupa della gestione dei clienti importanti in un'azienda, spesso viaggiando per incontrare i clienti e negoziare contratti.</p> <p>CORSO DI TECNICHE DI VENDITA</p> <p>https://www.annunci.it/x-643365-z</p>	 <p>Account Executive: Responsabile della gestione delle vendite e dello sviluppo di nuovi clienti, spesso lavorando in stretta collaborazione con il team di marketing.</p> <p>CORSO DI TECNICHE DI VENDITA</p> <p>https://www.annunci.it/x-643365-z</p>	 <p>Sales Representative: Si occupa della vendita di prodotti o servizi alle aziende, spesso viaggiando per incontrare i clienti e negoziare contratti.</p> <p>CORSO DI TECNICHE DI VENDITA</p> <p>https://www.annunci.it/x-643365-z</p>	 <p>Sales Manager: Responsabile della strategia di vendita di un'azienda, gestisce i team di vendita e assicura il raggiungimento degli obiettivi commerciali.</p> <p>CORSO DI TECNICHE DI VENDITA</p> <p>https://www.annunci.it/x-643365-z</p>	 <p>Responsabile Vendite (Sales Director): Ha il compito di definire le strategie di vendita a livello aziendale e di supervisionare l'intero dipartimento vendite.</p> <p>CORSO DI TECNICHE DI VENDITA</p> <p>https://www.annunci.it/x-643365-z</p>	 <p>Consulente di Vendita e Negoziazione: Fornisce consulenza alle aziende su come migliorare le loro strategie di vendita e negoziazione.</p> <p>CORSO DI TECNICHE DI VENDITA</p> <p>https://www.annunci.it/x-643365-z</p>	 <p>Business Developer: Responsabile dell'identificazione di nuove opportunità di mercato, sviluppo di partnership e relazioni commerciali.</p> <p>CORSO DI TECNICHE DI VENDITA</p> <p>https://www.annunci.it/x-643365-z</p>	 <p>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.</p> <p>CORSO DI TECNICHE DI VENDITA</p> <p>https://www.annunci.it/x-643365-z</p>
--	--	---	--	---	--	---	--	---