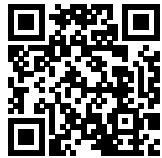


CORSO DI TECNICHE DI VENDITA

The image features three individuals standing in front of a blurred city skyline. In the center is a woman with long brown hair, wearing a dark blazer over a white shirt. To her left is another woman with dark hair, also in a dark blazer and white shirt, with her arms crossed. To her right is a man in a white shirt and striped tie, also with his arms crossed. Above them, the word "MASTER" is written in large, bold, black capital letters. Below it, the words "TECNICHE DI VENDITA" are written in a large, bold, blue sans-serif font. A blue rounded rectangle contains the text "STAGE E COLLOQUI DIRETTI NEL SETTORE" in white, all-caps, sans-serif font.

Luogo **Toscana, Pistoia**
<https://www.annuncici.it/x-646421-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: Si 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 Development:** Riconoscibile per la capacità di scoprire opportunità di mercato, sviluppare partenariati e relazioni professionali.
- **Customer Relationship Manager:** Si occupa della gestione delle 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 dello sviluppo di specifici contatti aziendali, lavorando spesso in stretta collaborazione con i key account manager.

Per gli iscritti un Buono Vacanza di una settimana

[it/x-646421-](#) [NICHE DI](#)
[NICHE DI](#) [it/x-646421-](#)

CORSO DI TECNICHE DI VENDITA

oran

VENDITA DI SERVIZI

<https://www.annunci.it/x-646421->

VENDITA DI **TECNICHE**

<http://www.annunciici.it/x-646421->

VENDITA
GESTIONE
ACCOUNT
SETTIMANA

realizzato
mantenibile de
e con i k
PER
TECNICHE DI
TEST

<https://www.lannuccio.it/x-646421->

Corso di Tecniche di
scrittura

Z • Key
l'azienda
• Accesso
sulla piattaforma
Per g
<https://www.sannuneri.it/x-646421->

CORSO DI TECNICHE DI VENDITA

Z https://www.annunci.it/x-646421-

VENDITA

Z

VERGELLA

CORSO DI TECNICHE DI VENDITA

<https://www.annuncici.it/x-646421->