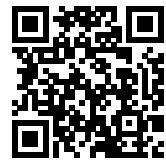


CORSO DI TECNICHE DI VENDITA

Luogo **Lombardia, Lecco**
<https://www.annuncici.it/x-650199-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 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 clienti strategici, gestendo rapporti di lungo termine con grandi imprese. Il responsabile deve essere in grado di comprendere le esigenze dell'azienda e trovare soluzioni per costi minimi e mantenere una relazione costruttiva. Account Executive: Responsabile della gestione di contatti con clienti esistenti, sviluppando nuovi rapporti e contatti. Il ruolo implica una forte capacità di lavoro in rete e la capacità di gestire una stretta gamma di relazioni professionali. Project Manager: Gestisce i progetti di vendita, coordinando i vari dipartimenti per garantire che i progetti vengano portati avanti in modo efficiente e efficiente.

Per gli iscritti un Buono Vacanza di una settimana

<https://www.annuncici.it/x-650199-z>

CORSO DI TECNICHE DI VENDITA

<https://www.annuncici.it/x-650199-z></