

TITOLO CORSO

CORSO PER ADDETTO VENDITE

OBIETTIVI

Durante il corso si apprenderanno i fondamentali della psicologia della vendita, come riconoscere le varie tipologie di clienti e come gestirli in modo ottimale.

Durante il corso di formazione si faranno esercitazioni pratiche per gestire un'eventuale vendita di un prodotto analizzando tutti i suoi aspetti.

A CHI SI RIVOLGE

Non sono previsti requisiti d'ingresso, il corso è aperto a tutti

PROGRAMMA

ore	argomento
2	L'addetto alla vendita: ruoli e competenze
3	La gestione del cliente (riconoscere le tipologie di clienti , comunicare efficacemente)
3	La gestione della vendita di un prodotto
2	pianificazione delle attività (gestione del tempo e dell'agenda)
4	Nozioni di base di inglese (le frasi più frequenti da sapere)
2	Utilizzo del pc ed internet
1,5	Come scrivere in modo corretto il cv
0,5	Momento personalizzato con il docente per la scrittura del proprio cv

ALTRE INFORMAZIONI

Totale ore	17
Costo corso	€ 120,00
Frequenza	Monosettimanale
Numero minimo partecipanti	5
Accreditamento con Regione Lombardia	Si È previsto un test finale