

## CORSO ONLINE: SALES MANAGER – 700 ORE

### Descrizione del corso

Il corso online Sales Manager è un programma di formazione mirato a sviluppare le competenze necessarie per diventare un manager delle vendite altamente efficace. Questo corso è strutturato in vari moduli, ognuno dei quali affronta aspetti fondamentali del settore delle vendite, tra cui le strategie di vendita, la gestione dei clienti, la negoziazione, il time management, la soddisfazione del cliente e il marketing sui social media.

Il modulo sulle Strategie di Vendita offre una visione approfondita delle tecniche più avanzate di vendita, consentendo ai partecipanti di acquisire una comprensione dettagliata del ciclo di vendita, dalla fase di preparazione alla conclusione dell'accordo.

Il modulo sulla Negoziazione si concentra sulla padronanza dei principi negoziali chiave, fornendo competenze e conoscenze essenziali per negoziare in modo efficace e raggiungere accordi vantaggiosi.

Il modulo sul Time Management mette in luce l'importanza della gestione del tempo nelle vendite e fornisce ai partecipanti strumenti pratici per organizzare il proprio tempo in modo efficiente e massimizzare la produttività.

Il modulo sulla Customer Satisfaction si concentra sull'importanza della soddisfazione del cliente e fornisce competenze e conoscenze per gestire le relazioni con i clienti e garantire esperienze di acquisto positive.

Il modulo sulla Comunicazione Efficace mette in evidenza l'importanza della comunicazione nelle vendite e offre competenze e conoscenze per comunicare chiaramente e persuasivamente con i clienti.

Il modulo sul Social Media Marketing spiega come utilizzare i social media per le vendite, offrendo una comprensione dettagliata dell'importanza dei social media nel processo di vendita e competenze per generare lead e acquisire clienti attraverso questi canali.

Al termine del corso, i partecipanti saranno in grado di utilizzare strategie di vendita avanzate, gestire efficacemente il ciclo di vita del cliente, negoziare con successo, gestire i rapporti con i clienti, assicurare la loro soddisfazione, comunicare in modo efficace e sfruttare i social media per incrementare le vendite. In sintesi, il corso online Sales Manager offre una formazione completa ed essenziale per diventare un manager delle vendite altamente competente e di successo.

### Obiettivi

L'obiettivo è quello di fornire una preparazione completa sulla disciplina, si analizzeranno gli strumenti e le soluzioni più efficaci da utilizzare dal punto di vista pratico. Al termine del programma di studio si sarà in grado di applicare i principi e le strategie più efficaci per rispondere alle esigenze lavorative e professionali. Solo attraverso la pratica sarà possibile migliorare le proprie performance.

Il corso prevede un programma di preparazione graduale, partendo dai concetti chiave e, consente di acquisire le competenze prefissate in modo efficace, grazie all'utilizzo di sistemi didattici innovativi e all'avanguardia.

## PROGRAMMA

Il corso online "Sales Manager" è progettato per dotare i professionisti di tecniche avanzate e competenze essenziali per guidare con successo team di vendita in un contesto digitale. Ecco una descrizione dettagliata dei moduli didattici inclusi nel corso:

1. **Tecniche di vendita:** Questo modulo fornisce una formazione approfondita sulle metodologie di vendita più efficaci. I partecipanti impareranno a identificare le esigenze dei clienti, sviluppare presentazioni persuasive e chiudere accordi con successo, integrando tecniche tradizionali e digitali per massimizzare i risultati.
2. **Tecniche di negoziazione:** I partecipanti saranno introdotti alle strategie di negoziazione per ottimizzare i risultati e garantire accordi vantaggiosi per entrambe le parti. Il modulo copre tutto, dal preparare una negoziazione, gestire obiezioni, fino a tecniche avanzate per negoziare in situazioni complesse e ad alta posta.
3. **Gestione del tempo e produttività:** In questo modulo, i partecipanti esploreranno metodi per migliorare la gestione del tempo e aumentare la produttività personale e del team. Verranno trattate strategie per prioritizzare compiti, eliminare le distrazioni e ottimizzare le risorse per raggiungere gli obiettivi di vendita.
4. **Customer satisfaction:** Si concentra sull'importanza della soddisfazione del cliente nel processo di vendita. Gli studenti apprenderanno come misurare la soddisfazione del cliente, analizzare i feedback per migliorare i servizi e le tecniche per costruire relazioni durature e profitable con i clienti.
5. **Comunicazione efficace:** Questo modulo insegna ai partecipanti come comunicare in modo chiaro ed efficace sia internamente che con i clienti. Verranno esplorate diverse forme di comunicazione, inclusa la comunicazione verbale, non verbale e digitale, per migliorare le interazioni e facilitare una migliore comprensione tra tutte le parti interessate.
6. **Social media marketing:** I partecipanti impareranno come utilizzare i social media per rafforzare la presenza del brand e supportare gli obiettivi di vendita. Questo modulo copre le strategie per sfruttare piattaforme come Facebook, Instagram, LinkedIn per generare lead, aumentare l'engagement e migliorare le vendite attraverso il marketing digitale.

7. **AI per il Digital Marketing:** Questo modulo introduce le applicazioni dell'intelligenza artificiale nel marketing e nella vendita. I partecipanti scopriranno come utilizzare la tecnologia AI per automatizzare processi, personalizzare offerte, e analizzare grandi quantità di dati di vendita per prendere decisioni più informate e proattive.

Ogni modulo è progettato per fornire conoscenze pratiche e applicabili che equipaggeranno i partecipanti con gli strumenti necessari per eccellere come manager di vendita, migliorando sia le loro competenze personali che quelle del loro team.

## MODALITA' DI SVOLGIMENTO

Il corso si svolge in modalità **online** con video **lezioni on demand** disponibili h 24.

Le lezioni registrate possono essere riviste in qualsiasi momento, collegandosi alla piattaforma MOODLE : <https://www.unidcampus.com> ed accedendo con le credenziali ricevute attraverso il nostri siti: <https://www.unidformazione.com> e <https://www.unidprofessional.com>; [www.eurosofia.it](http://www.eurosofia.it)

## METODOLOGIE

Coinvolgimento dei partecipanti attraverso discussioni, confronti, proposte, esercitazioni pratiche.

Al termine del corso i partecipanti potranno sperimentare in modo proficuo ciò che hanno appreso durante il corso di formazione.

Lo scopo è quello di migliorare le conoscenze per trovare spunti applicativi efficaci.

Le risorse di approfondimento e le dispense scaricabili, sono un ottimo strumento per un ripasso mirato.

## MAPPATURA DELLE COMPETENZE

- Saper applicare le conoscenze e le tecniche che sostengono la disciplina
- Comprendere a fondo il paradigma di ciascuna tipologia di strumenti
- Allenarsi fino a raggiungere la completa familiarità e dimestichezza degli argomenti
- Accrescere la conoscenza dei partecipanti per renderli più consapevoli e preparati relativamente alla comprensione degli argomenti trattati.
- Saper gestire l'universo complesso e articolato degli obiettivi da raggiungere.
- Sviluppo delle competenze connesse alle nuove sfide basate sulla necessità di una formazione continua.

## VERIFICA DELLE CONOSCENZE

Sono previste due tipologie di verifiche, mediante test a risposta multipla:

- *Verifica dell'auto-apprendimento dei corsisti*

Sono previste esercitazioni intermedie ed una verifica finale, al termine della quale sarà possibile scaricare l'attestato di partecipazione

- *Verifica della CustomerSatisfaction*

E' prevista una valutazione del livello di gradimento del corso

## DESTINATARI

Tutti coloro che sono interessati all'argomento senza distinzione di età.

Utile per la preparazione delle prove concorsuali.

Docenti scuola secondaria I grado, Docenti scuola secondaria II grado. Dirigenti scolastici.

Il corso si rivolge anche a tutti i professionisti che lavorano nell'ambito scolastico, educativo e sociale che sono interessati ad aggiornare le proprie competenze. Non ci sono limiti di età.

## ATTESTATO

L'attestato di partecipazione, **ricosciuto dal MIUR ai sensi della Direttiva 170/2016**, è scaricabile direttamente dalla piattaforma elearning, solo dopo aver superato i test di verifica ed il tempo richiesto al completamento del corso

## COSTO

Prezzo Corso € 1.299,00