

## CORSO ONLINE: SALES SPECIALIST – 400 ORE

### Descrizione del corso

Il percorso online in Sales Specialist è un programma formativo progettato per fornire ai partecipanti le competenze e le conoscenze necessarie per diventare esperti nel campo delle vendite. Questo Master è strutturato in vari moduli che approfondiscono aspetti cruciali delle vendite, offrendo un'ampia comprensione delle strategie e delle competenze necessarie per eccellere in questo settore dinamico. Il modulo relativo alle Tecniche di Vendita offre un'analisi approfondita delle metodologie di vendita più efficaci, fornendo ai partecipanti una visione dettagliata del ciclo di vendita, dall'approccio iniziale alla chiusura della trattativa. Particolare attenzione viene riservata all'impiego di strumenti innovativi e all'utilizzo delle più recenti tecnologie per migliorare le prestazioni.

Il modulo di Negoziazione si concentra sulla comprensione dei principi fondamentali della negoziazione, armando i partecipanti con le competenze e le abilità necessarie per condurre negoziati di successo e raggiungere accordi vantaggiosi per tutte le parti coinvolte. La sezione dedicata alla Gestione del Tempo mette in luce l'importanza cruciale della gestione del tempo nel contesto delle vendite, offrendo ai partecipanti strumenti pratici per organizzare le proprie attività in modo efficiente, massimizzando la produttività e ottenendo risultati più significativi con il minor sforzo possibile.

Il modulo di Social Media Marketing si concentra sull'impiego dei social media come risorsa strategica nelle vendite. I partecipanti acquisiranno una comprensione approfondita dell'importanza dei social media nel processo di vendita e svilupperanno le competenze necessarie per utilizzare in modo efficace queste piattaforme per generare lead, gestire la reputazione del brand e acquisire clienti in modo efficiente.

Il Percorso formativo in Sales Specialist offre un percorso formativo completo e mirato, con l'apporto di docenti esperti e un curriculum rigoroso. Grazie alla sua flessibilità, permette ai partecipanti di studiare da qualsiasi luogo e in qualsiasi momento, sfruttando la nostra avanzata piattaforma online per accedere a risorse didattiche e partecipare a lezioni interattive.

Alla conclusione del Corso, i partecipanti saranno in grado di applicare tecniche di vendita avanzate, gestire in modo efficiente il ciclo di vita dei clienti, condurre negoziati di successo, gestire in modo professionale gli account clienti e utilizzare in modo innovativo e mirato i social media per generare lead e acquisire clienti.

### 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. 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 Specialist" è organizzato in quattro moduli fondamentali, ciascuno progettato per sviluppare competenze specifiche che migliorano l'efficacia delle vendite e la produttività personale. Ecco una descrizione dettagliata di ciascun modulo:

- Tecniche di vendita:** Questo modulo fornisce una solida base sulle metodologie di vendita moderna. I partecipanti apprenderanno come identificare le esigenze dei clienti, sviluppare approcci mirati per diversi tipi di clientela e perfezionare le loro abilità di presentazione e chiusura. Il focus sarà su come trasformare le interazioni in vendite efficaci attraverso un approccio consultivo e orientato ai benefici per il cliente.
- Tecniche di negoziazione:** In questo modulo, i partecipanti esploreranno le dinamiche avanzate della negoziazione. Verranno trattati argomenti come la preparazione per la negoziazione, il riconoscimento e l'utilizzo di tattiche negoziali, e come raggiungere accordi vantaggiosi che soddisfano le aspettative di tutte le parti coinvolte. Le lezioni mireranno a sviluppare competenze per gestire efficacemente obiezioni e conflitti, essenziali per il successo nelle vendite.
- Gestione del tempo e produttività:** Questo modulo si concentra su strategie efficaci per la gestione del tempo che aiutano a massimizzare la giornata lavorativa. Gli studenti impareranno a stabilire priorità, gestire compiti e impegni con maggiore efficienza e utilizzare strumenti e tecniche per migliorare la propria produttività. L'obiettivo è ottimizzare le risorse disponibili per raggiungere e superare gli obiettivi di vendita.
- Social media marketing:** Il modulo di social media marketing introduce i partecipanti all'uso dei social media come strumenti potenti per il rafforzamento del brand e la generazione di lead. Si discuterà di come utilizzare piattaforme come LinkedIn, Facebook, e Instagram per costruire relazioni, attrarre clienti potenziali e promuovere prodotti o servizi. I partecipanti apprenderanno a creare contenuti accattivanti e campagne mirate che stimolano l'engagement e supportano le strategie di vendita.

Ogni modulo è strutturato per fornire conoscenze approfondite e competenze pratiche, preparando i partecipanti a diventare specialisti di vendita altamente qualificati e pronti a navigare le sfide del moderno ambiente di vendita digitale.

## 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 € 649,00