

CORSO ONLINE: TECNICHE DI VENDITA – 100 ORE

Descrizione del corso

Il Consulente alla vendita (o venditore/consulente) è un professionista che deve possedere una serie di competenze ed attitudini: capacità comunicative, d'ascolto, capacità di capire i bisogni della clientela, capacità di risolvere i problemi, sono solo alcune delle abilità che dovrebbe possedere. Queste ultime possono essere innate oppure si possono acquisire grazie, anche, ad un corso come questo!

Il corso "Tecniche di vendita" è articolato in moduli ognuno dei quali è costituito da lezione che trattano argomenti diversi: dal capire le esigenze del cliente al redigere un piano di vendita, dal comprendere la tipologia di cliente alle considerazioni sul prezzo, dal mettere in atto una comunicazione proficua al risolvere i problemi del cliente, dal gestire le obiezioni al concludere la trattativa di vendita. Verrà analizzata la vendita intesa come un vero e proprio processo, costituito da un insieme di step da mettere in atto.

Il percorso vuole essere un'occasione per analizzare alcune delle dinamiche e, allo stesso tempo, riflettere sui cambiamenti che caratterizzano lo scenario entro il quale viviamo.

Obiettivi del corso

Il corso "Tecniche di vendita" ha come principale obiettivo quello di trasmettere alcune linee guida, principi, nonché tecniche per vendere con maggiore efficacia ed efficienza.

Nel corso degli anni la figura del "venditore" è mutata; non più un mero esecutore di ordini ma un vero e proprio CONSULENTE che, dopo aver capito le esigenze e i bisogni del Cliente, cerca di soddisfarlo e fidelizzarlo.

Nella convinzione che per svolgere il proprio lavoro in modo professionale è necessario non solo essere sempre aggiornati, ma anche cercare di migliorare le proprie competenze e **valorizzare la propria professionalità**.

PROGRAMMA

Il corso **Tecniche di vendita** online prevede un'analisi sistematica dei concetti fondamentali e fornisce gli strumenti per mettere in atto una vendita efficace.

E' prevista la **suddivisione in 4 moduli e argomento** al fine di agevolare lo studio individuale.

Sintetica descrizione dei moduli:

1. La vendita in azione: I bisogni del Cliente;
2. La vendita consulenziale;
3. Il piano di vendita;
4. Le diverse tipologie di clienti e di approcci alla vendita.

MODALITA' DI SVOLGIMENTO

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

Le video 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.eurosofia.it/>; <https://www.unidformazione.com> e <https://www.unidprofessional.com>

METODOLOGIE

Coinvolgimento dei partecipanti attraverso discussioni, confronti, proposte, esercitazioni pratiche. Al termine del corso i partecipanti potranno sperimentare ciò che hanno appreso durante il corso di formazione.

Lo scopo è quello di migliorare le competenze professionali, trovare soluzioni adeguate al percorso scelto; gli strumenti opportuni e gli obiettivi da raggiungere.

Risorse di approfondimento e dispense di approfondimento scaricabili, slides power point.

MAPPATURA DELLE COMPETENZE

- Saper applicare le conoscenze e le tecniche che sostengono i temi che suscitano la curiosità nei confronti delle priorità e come sviluppare le competenze strategiche.
- 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

Docenti scuola infanzia, Docenti scuola primaria, Docenti scuola secondaria I grado, Docenti scuola secondaria II grado, Dirigenti scolastici, referenti di istituto, funzioni strumentali, figure di coordinamento.

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 di listino € 244,00

Sono previste scontistiche periodiche.