



BUSINESS SKILL

VENDITE

Diventare venditori motivati e di successo

A CHI SI RIVOLGE

Prof Sales manager e venditori, apprendisti ed esperti, con una conoscenza del processo di vendita e delle capacità di vendita di base

OBIETTIVI

Per essere il migliore, devi credere che puoi diventarlo. Ecco perché il primo corso di questa serie avanzata dedicata alle vendite si focalizza sullo sviluppo di una mentalità vincente. Avere la motivazione per raggiungere il successo ed essere padrone della conoscenza e delle capacità necessarie consentiranno al venditore di diventare un abile venditore. In questo corso verrai introdotto alle fasi che ti permetteranno di diventare un venditore di successo. Una serie di attività interessanti ti fornirà l'occasione di esaminare la tua motivazione alla vendita e di identificare le aree chiave del successo. Alla fine di questo corso sarai in grado di capire che il tuo successo è limitato solo da ciò che tu ritieni di poter realizzare. Sviluppare una mentalità vincente è il punto di partenza del tuo viaggio per sviluppare tutte le tue potenzialità di vendita.

CONTENUTI

- Decidere ciò che vuoi realizzare
- riconoscere l'importanza di identificare i requisiti per diventare un venditore di successo
- riconoscere le caratteristiche proprie dei venditori di successo
- identificare le aree chiave di attività analizzate dai venditori di successo
- identificare le sottocategorie del modello teorico motivazionale
- riconoscere l'importanza di valutare i fattori motivanti primari
- riconoscere i requisiti per stabilire obiettivi efficaci
- distinguere tra obiettivi professionali e comportamentali.
- Realizzare gli obiettivi
- riconoscere come i principi e le convinzioni limitino o favoriscano il tuo successo
- riconoscere il concetto che sta dietro al modello dei principi
- individuare gli effetti dell'applicazione del modello dei principi
- riconoscere le specifiche aree di conoscenza e di capacità sviluppate dai venditori di successo.

TEST INTERMEDI

Al termine di ogni modulo saranno sottoposti test di valutazione di apprendimento della sezione appena conclusa.

SUPERAMENTO

Il corso viene considerato concluso all'ottenimento di un punteggio pari all'80% di media tra la visualizzazione di tutti i moduli, i test intermedi e la verifica dell'apprendimento.

CERTIFICAZIONE

La certificazione è a carico dell'Ente di Formazione che eroga i corsi.

I VANTAGGI DELL'E-LEARNING

- Risparmio in termini di tempo e costi
- Piattaforma AICC/SCORM 1.2 conforme agli standard internazionali, utilizzabile in modalità strutturata o semi-strutturata
- Accessibilità ovunque e in ogni momento
- Possibilità di rivedere le lezioni anche dopo aver terminato il corso



DURATA

3 ore

TIPOLOGIA DI EROGAZIONE

courseware multimediale



FRUIZIONE

6 mesi



CODICE CORSO

0SAL935



REQUISITI

CPU Pentium II 400 MHz

Ram 32 Mbytes

Scheda video SVGA 800x600

Scheda audio 16 bit

Amplificazione audio

Web browser Internet Explorer 8.0 o Firefox 7.0 o superiori

Plug-in Shockwave Player, Flash Player, Java