



## MANAGEMENT SKILL

### VENDITE

## *Condurre ad un accordo reciproco e senza riserve*

### A CHI SI RIVOLGE

Venditori.

### OBIETTIVI

Gestire le obiezioni e guidare l'acquirente verso l'accordo. In questo corso apprenderete a raggiungere un accordo con cooperazione e soddisfazione reciproca.

### LINGUE DISPONIBILI:



## CONTENUTI

- Comprendere il vero significato delle obiezioni
- Gestire adeguatamente le domande e le obiezioni dell'acquirente
- Guidare l'acquirente verso l'accordo
- La visione positiva delle obiezioni
- Comprendere l'impatto delle decisioni del compratore

### TEST INTERMEDI:

All'interno di ogni modulo vi sono dei momenti di autovalutazione non vincolati che consentono all'utente di interagire con l'animazione verificando l'apprendimento dei concetti presentati..

### SUPERAMENTO

Il corso viene considerato concluso una volta fruiti tutti i contenuti.

### 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



### **DURATA**

30 minuti

### **TIPOLOGIA DI EROGAZIONE**

courseware multimediale



### **FRUIZIONE**

6 mesi



### **CODICE CORSO**

M133



### **REQUISITI**

CPU Pentium II 400 MHz

Ram 32 Mbytes

Scheda video SVGA 800x600

Scheda audio 16 bit

Amplificazione audio

Web browser Internet Explorer o Firefox ultime versioni

Plug-in Shockwave Player, Flash Player, Java