



## MANAGEMENT SKILL

### VENDITE

## *Fidelizzare attraverso successi condivisi*

### A CHI SI RIVOLGE

Venditori.

### OBIETTIVI

Costruire un successo condiviso e a lungo termine. In questo corso apprenderete a creare una presentazione della soluzione incentrata sull'acquirente per mantenere una relazione a lungo termine.

### LINGUE DISPONIBILI:



## CONTENUTI

- Considerare sempre la motivazione personale dell'acquirente
- Implementare la soluzione assieme all'acquirente
- Le best practice per un post-vendita efficace
- Gli aspetti importanti per raggiungere l'eccellenza commerciale

### 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



### **FRUIZIONE**

6 mesi



### **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

### **TIPOLOGIA DI EROGAZIONE**

courseware multimediale



### **CODICE CORSO**

M134