



LANGUAGE MANAGEMENT SKILLS

VENDITE

Convincing customers with a winning offer

A CHI SI RIVOLGE

Tutti i commerciali. Tutti i professionisti che devono interagire con i clienti.

OBIETTIVI

To convince customers (with integrity) with well-structured arguments and a tangible, irrefutable argument technique. In THIS course you will learn to use negotiation tools that will enable you to convince your customer.

LINGUE DISPONIBILI :



CONTENUTI

- Identifying the factors involved in your customer's act of buying
- Adapting your offer and your arguments to cement your credibility
- Using comparative arguments in an ethical way to convince your customer when faced with an offer from a competitor
- Structuring your offer in a way that convinces effectively

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

M136