



MANAGEMENT SKILL MANAGEMENT COMMERCIALE

Gestire l'attività di vendita in un contesto instabile

A CHI SI RIVOLGE
Manager commerciali.

OBIETTIVI
Sviluppare la capacità di individuare le opportunità delle performance e condurre l'attività di vendita. In questo corso apprenderete a individuare le opportunità offerte dall'ambiente. Definire rapidamente le priorità. Reagire in modo efficace ai problemi.

LINGUE DISPONIBILI:



CONTENUTI

- Utilizzare la capacità di reazione come vantaggio competitivo
- Comprensione delle opportunità ambientali e delle leve d'azione
- Costruire una strategia con il metodo ZIP
- Promuovere lo sviluppo di una dinamica di squadra
- Gli strumenti per guidare il business. Un approccio dinamico e operativo

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

M122