



MOBILE MANAGEMENT SKILL

Vendite

Convincing customers with a winning offer

A CHI SI RIVOLGE

All sales associates.

Any professionals who need to persuade customers.

OBIETTIVI

By the end of this module, you will be able to convince customers (with integrity) with well-structured arguments and a tangible, irrefutable argument technique.

BENEFITS

Immersion in the customer's world to better understand their needs and imperatives.

Practical argument development exercises.

A practical, useful argument-building method to set you apart from the competition.

LINGUEDISPONIBILI:



CONTENUTI

- Identifying the factors driving your customer's buying decision.
- 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

20 minuti

TIPOLOGIA DI EROGAZIONE

courseware multimediale



FRUIZIONE

6 mesi



CODICE CORSO

MH136



REQUISITI

Tablet Android: Browser mobile su versioni Android 4.0.4 e successivi

iPad: Browser Safari su IOS 7.0.4 e successivi

PC / Mac: Javascript abilitato

Requisiti minimi:

PC: Mozilla Firefox e Google Chrome ultime versioni

Mac: OS X Yosemite 10.10.5, Safari ultima versione