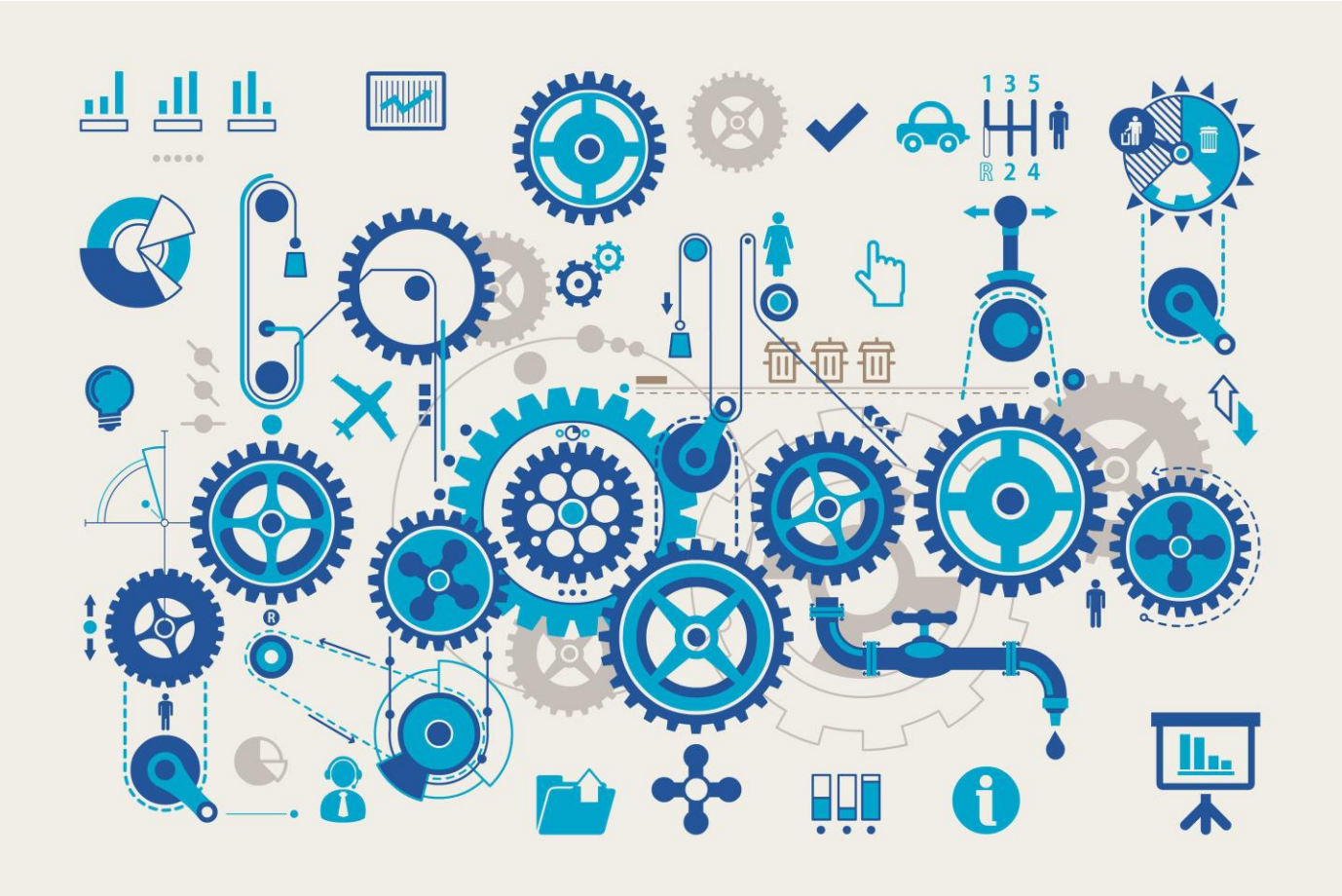

MOBILE MANAGEMENT SKILL

Vendite

L'arte di convincere attraverso l'ascolto

A CHI SI RIVOLGE

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

OBIETTIVI

Alla fine di questo modulo apprenderete come e perché ascoltare il cliente è fondamentale per essere più efficiente.

BENEFITS

Una full immersion nel mondo del cliente vi aiuterà a comprendere l'importanza di un ascolto efficace e vi consentirà di padroneggiare l'arte della persuasione.

LINGUE DISPONIBILI:

CONTENUTI

- Scoprire le 5 fasi della persuasione.
- Usare i benefici dell'ascolto come aiuto nel processo di persuasione.
- Rassicurare il cliente sul fatto che è stato ascoltato e compreso.
- Apprenderete l'importanza delle domande per portare il cliente a pensare in modo più maturo.
- Imparerete come usare l'ascolto attivo per rafforzare le vostre argomentazioni.

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
MH135

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:MozillaFirefox e Google Chromeultime versioni
Mac:OS X Yosemite 10.10.5, Safari ultima versione