

## **SALES MANAGEMENT**

**Coordinatore:** Sergio Serra

**Durata:** 40 ore

**Giorni:** da concordare

### **Contenuti**

#### IL MERCATO DEL LAVORO

- La conoscenza delle nuove tendenze
- La conoscenza della concorrenza
- La conoscenza dei potenziali clienti
- La fidelizzazione

#### CONOSCERE IL CLIENTE

- La definizione del cliente
- Le diverse tipologie del cliente
- La valutazione a priori e a posteriori di un cliente
- La gestione del cliente
- I bisogni psicologici del cliente

#### IL COLLOQUIO DI VENDITA

- La presentazione come momento decisivo
- La comunicazione non verbale come strumento di conoscenza
- Il colloquio per conoscere
- La chiusura della vendita

### **Destinatari**

Il corso è rivolto alle persone che si occupano di vendita all'interno di una qualsiasi realtà aziendale.

### **Obiettivi**

L'obiettivo del corso è fornire tutti gli elementi necessari affinché un addetto od un responsabile alle vendite sappia gestire la clientela in modo professionale.

Le tecniche di comunicazione sono un ottimo ausilio per creare con il cliente un rapporto empatico e assertivo: presupposti fondamentali per una professionalità completa e convincente. Il programma fornisce tutti gli elementi necessari per giungere ad una conclusione di vendita ottimale e, soprattutto, per creare col cliente un rapporto di fidelizzazione.