

TITOLO DEL CORSO

VENDITA VINCENTE

DURATA IN ORE	21
DATA INIZIO DEL CORSO	da definire
DATA TERMINE DEL CORSO	da definire
METODOLOGIA	<input checked="" type="checkbox"/> AULA <input type="checkbox"/> LABORATORIO <input type="checkbox"/> FAD
DESTINATARI	Lavoratori dipendenti di aziende iscritte all'Ente Bilaterale del Terziario di Bergamo.
N. MINIMO PARTECIPANTI	4
OBIETTIVI	Il percorso formativo si pone gli obiettivi di seguito specificati: - Trasferire ai discenti le strategie per creare un ambiente di lavoro eccellente, migliorando il clima interno finalizzato al miglioramento delle skills di vendita e alla chiusura dei contratti. - Attraverso l'applicazione di tecniche di comunicazione e gestione emozionale, ridurre lo stress, aumentare l'efficacia delle risorse e quindi ottenere più facilmente e in meno tempo gli obiettivi prefissati.
CONTENUTI	<ul style="list-style-type: none">• Power attitude• Comunicazione empatica• Comunicazione vincente• Ascolto attivo e attitudine alla vendita
DOCENTI	Marzia Fucili
CALENDARIO LEZIONI	Calendario: da definire Orario: da definire È previsto il rilascio di un attestato di partecipazione a fine corso se raggiunta la frequenza dell'80% del monte ore totale del corso.
SEDE DEL CORSO (O PIATTAFORMA UTILIZZATA)	CONFCOMMERCIO FORMAZIONE Piazzetta Don Gandossi, 1 - Osio Sotto
PER INFORMAZIONI	Referente: Sabrina Bianco - CAT Ascom Bergamo srl MAIL: info@ascomformazione.it TEL: 035/4185706-707