

TITOLO DEL CORSO

I SEGRETI DELLA VENDITA

DURATA IN ORE	30
DATA INIZIO DEL CORSO	30/09/2021
DATA TERMINE DEL CORSO	28/10/2021
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	Come migliorare le competenze trasversali e ampliare le opportunità che oggi (crisi sanitaria) il mercato ci mostra attraverso nuove metodologie. Un corso di formazione sulle tecniche di vendita adatto non solo a chi desidera migliorare le proprie performance commerciali ma anche a chi vuole raggiungere target pianificati.
CONTENUTI	<ul style="list-style-type: none">-Conoscere sé stessi-I confini della mission-Conoscere i nostri punti di forza e i nostri limiti-Stili di comunicazione e relazione-Benefici e relazione tra benefici ipotizzati e bisogni reali-Identificarsi come un punto di arrivo-Le tecniche conversazionali-Cultura e stili comunicazionali-Check-list per la valutazione del cliente-Definire il proprio target di risultato
DOCENTI	GIOVANNI TISTI
CALENDARIO LEZIONI	9.30 - 12.30/13.30-16.30 giovedì 30/09/2021 9.30 - 12.30/13.30-16.30 giovedì 07/10/2021 9.30 - 12.30/13.30-16.30 giovedì 14/10/2021 9.30 - 12.30/13.30-16.30 giovedì 21/10/2021 9.30 - 12.30/13.30-16.30 giovedì 28/10/2021 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)	Ascom Formazione - Osio Sotto
PER INFORMAZIONI	Referente: Sabrina Bianco - CAT Ascom Bergamo srl MAIL: info@ascomformazione.it TEL: 035/4185706-707