

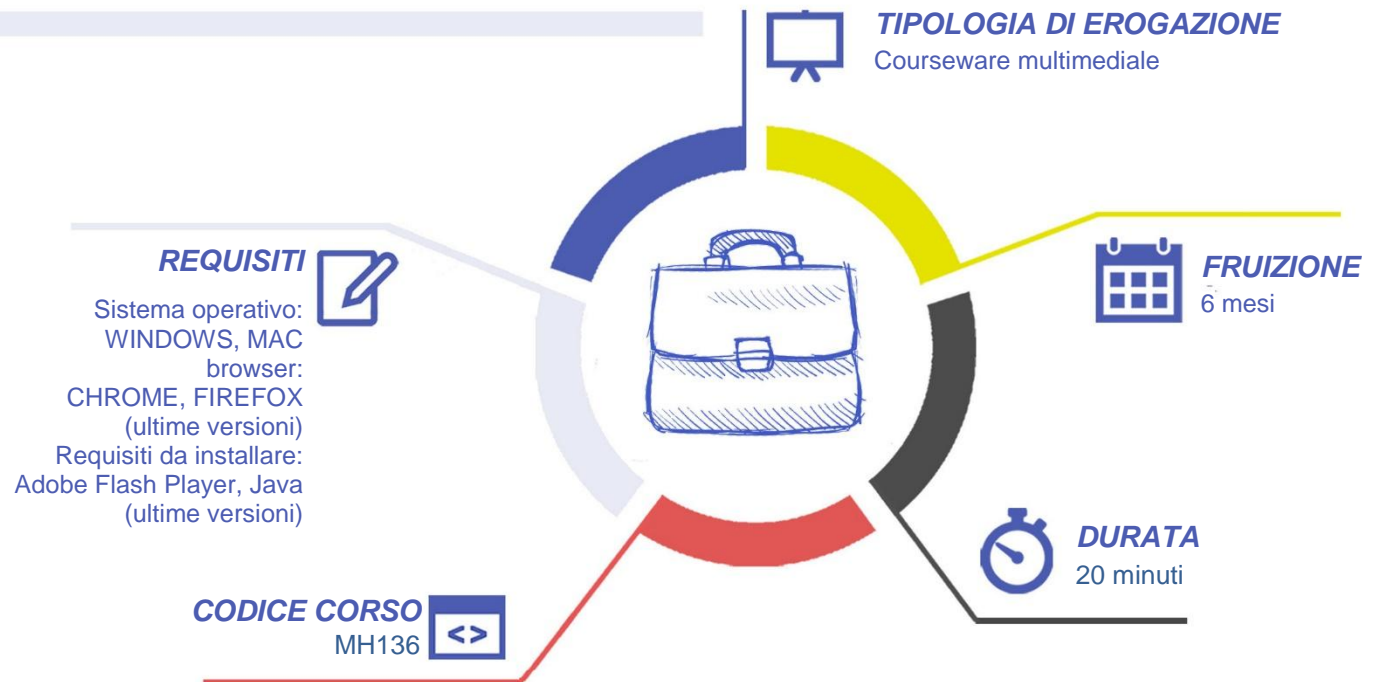
Convincere attraverso un'offerta vincente

A CHI SI RIVOLGE

Tutti gli addetti alle vendite.
Qualunque professionista che abbia la necessità di convincere i clienti.

OBIETTIVI

Alla fine di questo modulo sarete in grado di convincere, in modo etico, i vostri clienti con argomenti ben strutturati.



LINGUE DISPONIBILI:



SOFT SKILLS

CONTENUTI

- Individuare i fattori che determinano la decisione di acquisto da parte del cliente.
- Utilizzare argomentazioni comparative in modo etico per convincere il cliente quando ci si confronta con un'offerta di un concorrente.
- Strutturare l'offerta in modo che sia convincente.

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 tempi/costi - Piattaforma AICC/SCORM 1.2 conforme agli standard internazionali
- Accessibilità ovunque e in ogni momento - Possibilità di rivedere le lezioni anche dopo aver terminato il corso