

INIZIO 01/01/1970 FINE 01/01/1970

Smart selling



Referente: Barbara Guardamagna



barbara.guardamagna@ialombardia.it

DURATA CORSO

16 ORE

QUOTA ISCRIZIONE

800 €

FINANZIABILE

> LEGGI LA SCHEDA COMPLETA SU WWW.IALOMBARDIA.IT

OBIETTIVI

L'obiettivo del percorso è quello di fornire gli strumenti adeguati per gestire nel modo migliore tutti i nuovi canali di vendita. Il venditore smart saprà utilizzare gli strumenti e le opportunità offerte dalla tecnologia integrandole con le proprie conoscenze e capacità pregresse in campo relazionale e commerciale, imparerà a sfruttare al meglio il potenziale delle web conference e delle demo oltre che della gestione a distanza delle riunioni.

CONTENUTI

Unità Formativa 1: La vendita digitale Unità Formativa 2: Lo smart selling ,il feedback e la strategia di mantenimento della relazione

ALTRE INFO

LIVELLO: Base

DESTINATARI: Company

REQUISITI: Il/la partecipante al corso deve aver maturato conoscenze nell'ambito della comunicazione e vendita.

NUM MIN./MAX PARTECIPANTI:

4 / 20