

FORMAZIONE RETE VENDITA

In sintesi

Formazione specifica, pensata per le reti vendita, sulle tecniche di vendita e le competenze di base che il venditore deve continuamente affinare, come comunicazione, organizzazione personale, argomentazione, persuasione e negoziazione.

Che cos'è?

Per alcuni il mestiere più difficile che non faranno mai, per altri il lavoro più bello del mondo, fortemente ricercato. Nel mezzo tantissime persone addette alla vendita per naturale evoluzione professionale, per necessità personali o organizzative. Ma la competenza del "saper vendere" coinvolge tutti, perché ogni attività umana e professionale contiene sempre una dose di vendita. Per questo è importante formare e sviluppare le tecniche di vendita e le competenze di base, come comunicazione, organizzazione personale, argomentazione, persuasione e negoziazione.

A cosa serve?

- formare i venditori in maniera continua, "a piccole dosi", per un miglioramento costante del servizio
- garantire la cura, motivazione e coinvolgimento della rete vendita
- sviluppare "competenze minime digitali" dei venditori

www.skilla.com/obiettivi_dett.asp?id=5#.UoOe1vmfiSw