

# Il professionista delle vendite nelle attività commerciali

## OBIETTIVI

- Definire il professionista della vendita
- Acquisire la nuova cultura del servizio
- Elevare gli standard del servizio in maniera unica e distintiva, per generare valore
- Rendere la comunicazione con i clienti ancor più efficace e persuasiva
- Imparare a positivizzare il linguaggio e eliminare le "frasi killer"
- Comprendere le esigenze del cliente e individuare le motivazioni d'acquisto
- Imparare a superare le obiezioni del cliente per aiutarlo a fare le scelte migliori
- Acquisire una metodologia di gestione della clientela utile a soddisfarla e fidelizzarla
- Acquisire le conoscenze di base sul marketing e sulla comunicazione

## CONTENUTI

- Principi di Marketing e Customer Satisfaction
- La comunicazione con il cliente
- La vendita
- Strumenti di supporto alle vendite e social media management

## DESTINATARI

- Il corso è rivolto a dipendenti di attività commerciali al dettaglio (abbigliamento, calzature, arredamento, elettronica di consumo, auto, ecc.).

## DURATA

- Il corso ha una durata di 120 ore e si svolgerà nel periodo compreso tra settembre 2017 e marzo 2019, con l'attivazione di edizioni quadrimestrali.

## METODOLOGIA DIDATTICA

- Lezioni frontali, visite aziendali, buone pratiche, project work ed esercitazioni pratiche

## COSTO

- Il costo del corso è di Euro 5.000.

## ATTESTATO FINALE

- Al termine del percorso formativo sarà rilasciato un attestato di partecipazione.

## OPPORTUNITA' PER LE IMPRESE!

- Il corso può essere finanziato tramite l'Avviso Pubblico n. 2/FSE/2017 "Pass Imprese" della Regione Puglia.
- Contributo massimo per lavoratori dipendenti: voucher di Euro 3.500.

Tipologia di impresa	Intensità di aiuto	Cofinanziamento privato obbligatorio
Piccole e Micro imprese	70%	30%
Medie imprese	60%	40%
Grandi imprese	50%	50%