



## CORSO ONLINE

# STRATEGIE DI VENDITA

*La gestione di lead, prospect e customer.*

### I VANTAGGI DI UN CORSO ON LINE

E-learning come nuova frontiera della formazione. Un'opportunità per raggiungere i tuoi obiettivi professionali, un modo dinamico e veloce per sviluppare le tue competenze. Per te una comodità e un risparmio, in termini di risorse economiche e di tempo. Sarai tu a scegliere come e quando studiare e a personalizzare il tuo percorso formativo secondo le tue esigenze.

### CHI PUO' PARTECIPARE

Tutti coloro che ricoprono un ruolo commerciale e/o sono coinvolti nel trovare, sviluppare e mantenere i clienti nel tempo.

### OBIETTIVI

Il corso ti fornisce gli strumenti e le tecniche per la definizione di efficaci strategie di vendita e per la gestione di clienti potenziali e clienti acquisiti. Al termine del percorso sarai in grado di:

- utilizzare il sales prospecting per individuare i contatti maggiormente interessati ai propri prodotti e servizi
- ricercare dati ed informazione per comunicare la proposta di valore a un prospect
- rispondere in modo appropriato di fronte a un prospect che ha un atteggiamento particolare
- adottare strategie per creare un legame con i clienti e dedicargli tutta l'attenzione richiesta
- empatizzare con i clienti condividendo esperienze, rispecchiando le loro emozioni e normalizzando le loro difficoltà.

### CONTENUTI

Il percorso si articola in tre moduli:

1. Prospecting: la caccia all'oro nelle vendite
2. Comunicare in modo efficace con i clienti
3. Creazione di un rapporto nell'ambito dell'assistenza clienti.

Ogni modulo è interattivo e ricco di stimoli multimediali e simulazioni di situazioni di vita reale / professionale, per rendere più immediata la comprensione e la memorizzazione delle tecniche proposte.

### DURATA

Il corso ha una durata di 1 ora e 30 minuti.

### ATTESTATO FINALE

Al completamento del percorso viene rilasciato un attestato di frequenza.

### REQUISITI TECNICI

Per fruire del corso è necessario un pc che abbia le seguenti caratteristiche.

- **Hardware minimo:** PC o MAC recenti, non più vecchi di 6-8 anni
- **Sistema operativo:** Windows o MacOS aggiornati
- **Browser:** Google Chrome o Firefox aggiornati (NO Safari su MAC)
- **Dispositivi:** Smartphone o Tablet, sia iOS che Android recenti e aggiornati, con installato Google Chrome (NO Safari su iOS)
- **Una buona connessione internet. Adsl, Fibra, LTE. Una buona connessione WiFi.**

### MODALITA' DI FRUIZIONE

Riceverai dal tutor del corso una e-mail con le credenziali per accedere al portale, entro 2 giorni lavorativi dall'iscrizione e dal pagamento della quota. Avrai 6 mesi di tempo per accedere e completare il corso.

### COSTO

€ 130 (IVA compresa)

### MODALITÀ DI ISCRIZIONE

- **Iscrizioni online:** cerca il corso su [www.cescot-rimini.com/it/corsi/lista/](http://www.cescot-rimini.com/it/corsi/lista/), accedi all'area riservata per l'iscrizione e il pagamento.
- **Iscrizioni in sede:** presso la segreteria del Cescot in Via Clementini 31. Per il pagamento della quota di iscrizione ci sono varie opzioni: contanti, bancomat, carta di credito, assegno.

**Cescot S.c.a.r.l.**

Centro Sviluppo, Commercio, Turismo e Servizi

Via Clementini n. 31 - 47921 - Rimini (RN)

tel 0541 441911 - fax 0541 22260 - skype: cescotrimini

[www.cescot-rimini.com](http://www.cescot-rimini.com)

[www.cescot-rimini.com](http://www.cescot-rimini.com)



UNI EN ISO  
9001:2015