

DIFFERENT SKILLS



I principi di sales management

A CHI SI RIVOLGE

Per tutti i sales Manager che vogliono perfezionare le loro tecniche di vendita ed avere successo

OBIETTIVI

Durante il corso il docente condividerà strategie e tecniche collaudate. Ogni argomento trattato è al contempo alla base di una performance di vendita e indirizza le questioni più urgenti e importanti che si affrontano.

Si svilupperanno le abilità per far emergere i punti di forza del proprio team di vendita, che si misurerà con le entrate.

Si rafforzeranno il proprio coaching personale e la propria leadership per formare rapporti diretti e per creare una cultura di successo. Il corso di principi di sales management sfiderà a provare approcci e tecniche consolidate in molti settori diversi e farà raggiungere nuovi livelli di prestazioni



Docente:
Massimo Proietti

DIFFERENT SKILLS

CONTENUTI

- Strumenti e competenze
- Le persone del Sales Management
- Orientamento al risultato
- Visione sistemica
- Settaggio degli obiettivi
- Gestire i progetti
- Saper delegare
- KPI - indicatori di performance
- Chiusura e piano d'azione



PERCHE' QUESTO CORSO?

Vuoi portare la tua carriera ai livelli successivi? Principi Sales Management è un programma online completo che ti insegnerà come diventare un manager delle vendite di maggior successo. Impara da alcuni dei migliori leader di vendita del settore e preparati con le conoscenze, le abilità e l'esperienza che fanno la differenza nei lavori su commissione.

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



Materiale didattico