

## TECNICHE DI VENDITA (avanzato)



### Gli obiettivi

La principale finalità del corso è quella di dotare i partecipanti degli strumenti e delle conoscenze più evolute per approcciare nel modo migliore e con la massima efficacia ogni tipo di mercato, dal B2C al più complesso B2B; completa il corso una panoramica degli strumenti di supporto digitale alle vendite evolute (CRM, KPI, ecc.).

### Target di riferimento

Il corso è rivolto a tutti coloro che sono coinvolti in processi di vendita di qualsivoglia prodotto e/o servizio e che abbiano già appreso le tecniche basilari della vendita e che abbiano già maturato le prime esperienze “sul campo”.

### Contenuti

Alla fine del corso lo studente sarà in grado di: comprendere i mercati di riferimento; analizzare in termini di problemi e soluzioni le leve di vendita; gestire tutte le fasi della vendita (dal primo contatto all’upselling ed al postvendita); padroneggiare la gestione delle obiezioni.

### Ambito tematico

**MARKETING, STRATEGIA  
E COMUNICAZIONE  
DIGITALE**

### Durata

**40 ORE**

### Modalità erogazione

**ONLINE**

### Costo

**€ 1.000,00**