



AF1 - TECNICHE DI VENDITA E STRATEGIE DI MARKETING - 72 ore

CONTENUTI MODULO FORMATIVO

- Tecniche di ascolto attivo per l'analisi delle esigenze del cliente
- Analisi dei comportamenti e delle motivazioni d'acquisto dei clienti
- Tecniche di presentazione, argomentazione e chiusura della vendita
- Strategie di prodotto, di prezzo, di posizionamento e di promozione

DESCRIZIONE DEL PROFILO

L'addetto alle vendite si occupa della vendita dei prodotti.

Presenta agli acquirenti i prodotti che corrispondono ai loro desideri e alle loro possibilità finanziarie, rilevandone qualità e vantaggi, consiglia, tratta e precisa le condizioni di vendita, si occupa della stipulazione del contratto e controlla la consegna del prodotto.

Concorre a realizzare gli obiettivi di vendita, presentando il prodotto, gestendo la trattativa e definendo l'ordine.

COMPETENZE

Promuovere e vendere i prodotti alla clientela.

Sedi di svolgimento:

TRADATE, GALLARATE, LUINO, VARESE