

*FORMart, Società di formazione di Confartigianato Emilia Romagna-Federimprese, organizza,
in collaborazione con WALL STREET ENGLISH – SEDE DI IMOLA,
il corso:*

**ESPERTO NELLA GESTIONE DI TRATTATIVE COMMERCIALI-CERTIFICAZIONE UC 3
QUALIFICA TECNICO DELLE VENDITE**

Voucher formativo Prot. 5411 approvato e finanziato da **Fondartigianato** con atto n. 9908 del 25/07/2019

Obiettivi

Gestire e concludere trattative commerciali in relazione agli obiettivi aziendali prefissati ed orientati alla fidelizzazione dei clienti.

Rivolto a

Lavoratori dipendenti (compresi gli apprendisti) di aziende che aderiscono o intendono aderire a Fondartigianato, con esperienza professionale in ambito VENDITE E MARKETING.
Ogni azienda può iscrivere al massimo 3 dipendenti.

Durata

n. 42 ore di formazione in aula e n. 10 ore in autoapprendimento.

Periodo di svolgimento e orario

Lunedì dal 28/10 al 20/11/2010 orario: 14.00 – 18.00

Sede di svolgimento

FORMart Imola

Quota di partecipazione

Il corso è completamente gratuito per i lavoratori in possesso dei requisiti previsti.

Frequenza

Per garantire un apprendimento efficace e per poter sostenere adeguatamente le prove sommativè è richiesta una frequenza costante e comunque non inferiore al 60% del monte ore.

Docenti

Gianfranco Ardenti

Referente del corso

Milena Bolognesi

Attestazione finale

Conseguire, a seguito del superamento del colloquio valutativo condotto da una commissione d'esame, abilitata dalla Regione Emilia Romagna, il CERTIFICATO DI COMPETENZE – UC 3. GESTIONE TRATTATIVA COMMERCIALE della Qualifica Regionale TECNICO DELLE VENDITE.

Argomenti trattati

Principi di organizzazione aziendale:
processi, ruoli e funzioni

Tecniche di vendita, di comunicazione e gestione dei colloqui, di argomentazione persuasiva

Tecniche di esposizione del prodotto (display) e di organizzazione della superficie di vendita (layout)

Principi di contrattualistica di agente e rappresentante di commercio

Caratteristiche, funzioni e standard qualitativi dei prodotti commercializzati

Modelli di customer care and satisfaction e tecniche di fidelizzazione cliente

Principi comuni e aspetti applicativi della legislazione vigente in materia di sicurezza.

Sicurezza sul lavoro: regole e modalità di comportamento (generali e specifiche).