Ampliamento Catalogo Corsi: Formazione area vendite

Comunichiamo alle aziende associate l'ampliamento del nostro catalogo dei corsi finanziati (gratuiti) con l'introduzione di due nuove iniziative formative dedicate a un'area cruciale per il successo di ogni impresa: la **vendita**.

I corsi sono rivolti a venditori con esperienza operativa, team leader e responsabili commerciali, inside sales, account manager.

Consapevoli dell'importanza di disporre di personale commerciale preparato e di processi di vendita efficienti, abbiamo sviluppato due corsi specifici per rispondere a diverse esigenze:

1. Tecniche di vendita Efficaci: guida introduttiva

Questo corso è pensato per fornire le fondamenta essenziali per affrontare con successo il mondo della vendita. L'obiettivo principale è rendere i partecipanti autonomi nei primi colloqui commerciali e consapevoli del processo di vendita nella sua interezza.

Durante il corso verranno affrontati i seguenti argomenti:

- Comunicazione e ascolto attivo
- Ciclo di vendita e ciclo di acquisto
- Gestire il tempo con il cliente
- Gestire il territorio
- Fasi di una visita
- La ragione commerciale valida
- Le domande per vendere
- Gestione delle obiezioni

Il corso si svolgerà in due giornate presso la nostra sede:

27/06/2025 08.30-12.30 / 13.30-17.30

04/07/2025 08.30-12.30 / 13.30-17.30

Per maggiori info e iscrizioni [cliccare qui](#).

2. Pipeline di Vendita: la bussola per vendite efficaci

Questo corso si concentra su uno strumento fondamentale per la gestione delle opportunità commerciali e la previsione delle vendite: la pipeline di vendita.

Durante il corso verranno affrontati i seguenti argomenti:

- Introduzione alla pipeline commerciale
- La gestione delle opportunità di vendita
- La qualifica delle opportunità
- Esercitazioni
- La qualifica delle opportunità di vendita
- Metodi per usare la pipeline per fare previsioni accurate (Forecasting)
- Metriche per valutare la performance di vendita e monitorare la pipeline

Il corso si svolgerà in due giornate in teleformazione:

09/09/2025 08.30-12.30

16/09/2025 08.30-12.30

Per maggiori info e iscrizioni [cliccare qui](#)

L'elemento distintivo di questi corsi è l'approccio pratico: saranno svolte **esercitazioni individuali e di gruppo** per mettere in pratica le nozioni apprese. Inoltre, verranno forniti **modelli utili** per facilitare lo svolgimento delle attività commerciali quotidiane.

(SB/tm)