



## **Corso professionale: Espert\* vendita 4.0**

### **Formazione a distanza - 48 ore**

L'intervento formativo mira a fornire agli utenti le competenze necessarie per inserirsi nel mercato del lavoro in qualità di Esperto vendita 4.0, affrontando ed approfondendo i pilastri del venditore: conoscere il prodotto; comprendere il cliente e la sua esigenza fino alla sua fidelizzazione; conoscere la concorrenza e trovare quotidianamente la propria motivazione alla vendita.

In particolare, durante il corso verranno affrontate le metodologie e le tecniche di gestione per la vendita mirata, verrà definito l'approccio da adottare con il cliente e le tecniche e le strategie di negoziazione. Inoltre verranno fornite le competenze per condurre una trattativa superando le barriere tipiche del rapporto: la gestione dell'effetto sorpresa, dei pretesti e delle obiezioni reali, l'individuazione delle opportunità delle obiezioni e le strategie per fidelizzare i clienti chiudendo la vendita.

**Gratuito**, finanziato da fondo Forma.Temp ([www.formatemp.it](http://www.formatemp.it))

**Modalità a distanza con piattaforma gratuita online**

**Calendario:** dal 08/04/2024 al 23/04/2024, dal lunedì al venerdì, 09:00-13:00

**Attestati rilasciati:** Attestato di formazione per Espert\* vendita 4.0, Attestato di formazione su sicurezza generale D.Lgs 81/2008 – ASR del 21/12/2011

Moduli:

- **Le figure professionali della vendita e l'analisi del prodotto** – 8 ore – le figure professionali del settore vendita; i pilastri del venditore; analisi preliminare dei propri prodotti; conoscenza e monitoraggio della concorrenza; target dei potenziali clienti; principi di marketing.
- **La promozione del prodotto e il processo di vendita** – 16 ore – Definizione e obiettivi del merchandising; vendita visiva e vendita assistita; la vetrina come strumento di vendita; accoglienza e comprensione dei bisogni del cliente; up selling, cross selling e plus selling.
- **La gestione del cliente, del "no" e le tecniche di negoziazione** – 16 ore – comunicazione con il cliente; fidelizzazione; negoziazione; tecniche di persuasione e di condizionamento; come gestire un no/non mi piace e come tramutarlo in un potenziale cliente.
- **Diritti e doveri dei lavoratori temporanei** – 4 ore
- **Salute e sicurezza sui luoghi di lavoro d.lgs 81/2008 e asr del 21/12/2011** – 4 ore

**Organizzato da Eurointerim Servizi Srl**, ente attuatore designato da Eurointerim Spa ApI

Visita: <https://www.eurointerimservizi.it/corsi/corso-esperto-vendita-4-0-8-aprile/>

**Per informazioni:**

049 8430 009

[infocorsi@eurointerimservizi.it](mailto:infocorsi@eurointerimservizi.it)