

PERCORSI

DI FORMAZIONE 2019

Finanziati da Ebit Milano



Tecniche e strumenti operativi di vendita nel turismo

21 – 22 novembre 2019 **dalle 9:00 alle 18:00** **Durata 16 ore**

Per difendersi e per attaccare una concorrenza sempre più agguerrita e preparata, un commerciale deve poter affrontare il mercato con un'ampia gamma di metodi e strumenti adeguati.

Trovare, acquisire e mantenere un Cliente richiede un lavoro lungo e impegnativo: occorre guadagnarsi la sua fiducia, adattare il proprio stile comunicativo e personalizzare la propria offerta.

Tramite anche esercitazioni, la discussione di casi reali e la soluzione di casi individuali proposti dai partecipanti, il percorso intende fornire tecniche e strumenti di pronto utilizzo per meglio comprendere i Clienti e aumentare il successo delle trattative, ottimizzando la gestione della propria attività di vendita.

In particolare verranno trattati gli argomenti seguenti:

- Migliorare le tecniche di vendita nelle sue componenti operative e di analisi del processo di acquisto dei Clienti;
- Potenziare le capacità di sviluppo delle vendite, di organizzazione e di rapporto con i Clienti esterni e interni;
- Sviluppare nuove competenze nei partecipanti sui versanti della gestione del rapporto con Grandi Clienti, di valore strategico per l'Azienda.

Il corso di terrà presso Assolombarda - Via Pantano 9 – Milano

**Le iscrizioni online, a cura dell'Ufficio Risorse Umane o della Direzione,
dovranno pervenire entro 10 giorni lavorativi dalla data di inizio del corso
e saranno raccolte fino ad esaurimento posti disponibili.**

Il corso è interamente finanziato da Ebit Milano ed è rivolto ai dipendenti delle aziende del comparto turistico in regola con i versamenti all'ente.

Ebit Milano s' impegna ad erogare i corsi di formazione al raggiungimento del numero minimo di partecipanti previsto

Per informazioni visitare il sito www.ebitmilano.it o la pagina Facebook

oppure contattare la segreteria di Ebit Milano al numero 02 58370715.