



Fenice Academy

Professionista del Futuro: Sales Representative C.E.

PROFESSIONISTA DEL FUTURO

Sales Representative C.E.

148 Ore

Anno accademico In Corso



Titolo	Professionista del Futuro: Sales Representative C.E.
Area	Professioni del Futuro
Categoria	Sales Representative C.E.
Anno accademico	In Corso
Durata	Durata variabile in base al pacchetto scelto. Con il pacchetto Exclusive si usufruisce di 6 settimane di corso teorico, 4 settimane di progetti pratici e 4 settimane di stage, per un complessivo carico didattico pari a 148 ore.
Presentazione	<p>La vendita, specialmente in high ticketing, rappresenta la chiave di volta per il successo di qualsiasi azienda. Diventa quindi fondamentale per queste la ricerca di venditori competenti che, grazie alle loro skill, possono portare all'aumento di vendite e a un processo di vendita efficiente e customer-friendly.</p> <p>In questo contesto la figura del Sales Representative C.E. assume un ruolo chiave, coniugando le necessità economiche e finanziarie di un'azienda.</p>
Finalità	<p>Obiettivo del corso è offrire conoscenza di livello avanzato sulle diverse tematiche collegate alla vendita telefonica diretta. Per farlo, le lezioni teoriche saranno accompagnate dalla presentazione di casi studio, esercitazioni e simulazioni pratiche. Al termine del corso lo studente potrà candidarsi per annunci di Sales Representative, Sales Consultant e Sales Account, o esercitare la professione come libero professionista.</p>
Direttore	Federico Morra - Sales Representative C.E.
Destinatari	<p>Il corso è rivolto a: venditori, dipendenti o liberi professionisti, già inseriti all'interno delle imprese (pubbliche e private), ai neolaureati e a tutti coloro che intendono aggiornare o qualificare ulteriormente la propria formazione per partecipare più direttamente al processo di vendita aziendale.</p>

Strumenti didattici	<p>Una volta perfezionata l'iscrizione, il corsista riceve le credenziali necessarie per accedere alla piattaforma telematica, in cui potrà reperire tutti gli strumenti didattici elaborati e a sua disposizione 24h su 24h. Verrà anche data la possibilità di poter usufruire dei contenuti con lezioni in aula.</p> <p>Sono previsti:</p> <ul style="list-style-type: none"> lezioni video on-line e/o corsi in aula; 4 progetti simulati; test di valutazione; 1 mese di stage in azienda a titolo di formazione didattica, in presenza o a distanza.
Contenuti	<ol style="list-style-type: none"> 1. Mindset del Professionista del Futuro 2. Mindset del Sales Representative C.E. 3. Tecniche di Vendita 4. Gestione del Cliente 5. Gestione lead non chiusi 6. Mirroring 7. Le varie parti che compongono la chiamata di vendita 8. La chiamata di vendita nella sua globalità 9. Processi decisionali e ascolto del cliente 10. Massimizzazione del lavoro 11. Esercizi 12. Trovare, contattare e farsi assumere dalle aziende 13. CV e Colloquio
Attività	<p>L'erogazione del Corso avverrà prevalentemente in modalità e-learning, con piattaforma accessibile 24 ore su 24. Il modello di sistema e-learning adottato prevede un apprendimento assistito lungo un percorso formativo predeterminato, con accesso ai materiali didattici sviluppati appositamente e fruibili in rete. I contenuti didattici sono articolati in 7 moduli, fruibili sulla piattaforma online. Seguendo i principi della nostra politica aziendale, il corsista può anche usufruire in aula delle lezioni del corso.</p>
Adempimenti richiesti	<p>Ai corsisti vengono richiesti i seguenti adempimenti:</p> <ul style="list-style-type: none"> studio del materiale didattico appositamente preparato; esecuzione dei progetti simulati; superamento della prova finale che si svolgerà in modalità online. <p>Il corso potrà prevedere degli incontri online ad integrazione delle attività formative.</p>
Titoli ammissione	<p>L'ammissione al corso non è vincolata da alcun titolo di studio.</p>

Termini iscrizione	Iscrizioni sempre aperte
Condizioni	<p>L'amministrazione si riserva l'attivazione del Corso.</p> <p>L'iscrizione comporta l'accettazione del Regolamento sulle condizioni d'utilizzo, riportate alla pagina: https://www.feniceacademysrl.com</p>
Quota di iscrizione	<p>Per i costi dei pacchetti vedere la pagina web a questo link: https://www.feniceacademysrl.com/sales-representative</p>
Modalità di pagamento	<p>Il pagamento in soluzione unica può avvenire tramite bonifico o carta bancaria.</p> <p>È altresì possibile dividere il pagamento in più rate, fino a un massimo di 12.</p> <p>L'amministrazione si riserva la possibilità di concedere al corsista la possibilità di dividere il pagamento in rate tramite bonifico.</p>
Trattamento dati personali	<p>INFORMATIVA AL TRATTAMENTO DEI DATI PERSONALI AI SENSI DEL REGOLAMENTO (UE) n. 2016/679 DEL PARLAMENTO EUROPEO E DEL CONSIGLIO DEL 27 APRILE 2016</p> <p>La informiamo che i Suoi Dati sono trattati in ottemperanza al nuovo Regolamento generale sulla protezione dei dati (Reg. UE 2016/679) da parte di Fenice Academy Srl. Sul sito https://www.feniceacademysrl.com trova l'informativa completa in relazione alle procedure e modalità di trattamento dei dati.</p> <p>In qualunque momento relativamente ai Suoi Dati, Lei potrà esercitare i diritti previsti nei limiti ed alle condizioni descritte.</p>
Informazioni	<p>Per qualsiasi informazione inviare una e-mail al seguente indirizzo: info@feniceacademy.it o contattare il Numero Verde 800.926.326</p>