

## TECNICHE E PSICOLOGIA DELLE VENDITE

<b>Numero Corso:</b>	<b>4</b>
<b>Operatore e sede del corso:</b>	<b>Nome: FORMONT VARALLO</b> <b>Indirizzo: PIAZZA CALDERINI, 10</b> <b>Comune: 13019 VARALLO</b> <b>Telefono: 0163-564375 Fax: 0161-560135</b> <b>Posta elettronica: <a href="mailto:cfp-varallo@formont.it">cfp-varallo@formont.it</a></b> <b>Internet: <a href="http://www.formont.it">http://www.formont.it</a></b>
<b>Orario:</b>	Preserale
<b>Durata in ore:</b>	40
<b>Giorni settimanali di impegno:</b>	1
<b>Costo:</b>	Costo complessivo: 414,00 € Quota a carico della Provincia: 331,20 € Quota a carico del partecipante: 82,80 €
<b>Scolarità richiesta:</b>	Diplomati
<b>Certificazione:</b>	Frequenza
<b>Test di ingresso:</b>	No
<b>Totale partecipanti:</b>	16 posti totali 12 posti riservati alla F.C.I.

### Programma Didattico

Il corso e' finalizzato all'acquisizione di una tecnica di vendita che permetta agli incaricati di "vendere" non solo il prodotto, ma anche l'immagine dell'azienda che lo ha generato. Come ogni attivita' aziendale anche le vendite hanno subito notevoli trasformazioni. Occorre quindi ideare una strategia di vendita con modalita' che consentano di integrare il processo produttivo, con lo sviluppo dell'immagine aziendale. Questo corso, inoltre, si concentra sulla "chiusura della vendita". Le modalita' di gestione dell'aula sono caratterizzate dal coinvolgimento dei partecipanti e finalizzate a tradurre i contenuti del corso in termini operativi.