



Via Giacomo Medici , 40
10143 – Torino
Tel. 0117509495
Fax. 0117776212



E-mail segreteria@sliformazione.it
www.sliformazione.it

TECNICHE DI VENDITA E STRATEGIE DI MARKETING

Destinatari:	Lavoratori (vedi scheda requisiti)
Sede di svolgimento:	Provincia di Torino (contatta l'agenzia)
Periodo di svolgimento:	settembre 2009- luglio 2010
Frequenza:	Obbligatoria per il 70% delle ore
Quota a carico del partecipante:	Nessuna se si accede tramite voucher formatemp , diversamente contatta l'agenzia
Posti:	12
Durata:	40 ore
Titolo rilasciato:	Frequenza con profitto

Argomenti e descrizione:

Le tematiche previste riguardano i principali elementi strutturali della comunicazione intesa come processo, la comunicazione bidirezionale, i supporti comunicativi, le interferenze e i principi della comunicazione efficace, l'acquisizione ed l'ampliamento delle competenze in ambito relazionale, in linea con lo sviluppo e l'evoluzione dei mercati e del tessuto sociale. L'orientamento al marketing sarà trattato attraverso i suoi momenti principali, le scelte strategiche, il legame con le tecniche ed il servizio alla vendita. Il presente corso prevede un'apposita sezione in merito al marketing verso l'estero.

Descrizione dell'iter formativo proposto:

contenuto/argomento	Durata in ore
I Fattori Attivi: Gestionale, Mimica, Postura	4
I Fattori Passivi: L'abito, Aspetto Esteriore, Interiore....	4
La Scala del Tono	2
Tecniche di Vendita	12
Identificazione delle Strategie Di Marketing	4
Stesura del Piano Di Marketing	4
Pubblicità e Azioni Promozionali	4
Cenni sul Benchmarking	4

CORSI FINANZIABILI TOTALMENTE CON VOUCHER :



Per Assistenza e Informazioni relative all'iniziativa chiama il N° Verde 800-110-332
o visita il sito www.bonusapersi.it