

TECNICO DELLA GESTIONE DI RAPPORTI COMMERCIALI CON I CLIENTI PER LA VENDITA DI PRODOTTI E SERVIZI

Codice corso CRS 1639.14 **Determinazione regionale di approvazione** D.D. n. 111/DPG009 del 04/08/2020

Settore economico-professionale Servizi di distribuzione commerciale

Descrizione del profilo professionale

Il Tecnico della gestione di rapporti commerciali si occupa della promozione dei prodotti\servizi dell'azienda e delle relazioni con i clienti attraverso la definizione di strategie e tattiche di vendita e di comunicazione specifiche per ogni tipologia di acquirente controllando e verificando con periodicità la loro soddisfazione, l'evoluzione degli interessi e delle richieste. Gestisce il portafoglio clienti intercettando nuovi potenziali acquirenti e fidelizzando i clienti già acquisiti al fine di raggiungere gli obiettivi commerciali di vendita definiti dell'azienda. Supporta tutto il processo di vendita: conduce la trattativa, formula l'offerta commerciale, gestisce l'ordine fino alle delivery del prodotto\servizio, garantisce assistenza post vendita e si occupa di tutti gli adempimenti procedurali e documentali previsti. Realizza ricerche di mercato e produce report di vendita utili alla valutazione delle tendenze del mercato e alla definizione delle strategie di sviluppo dell'azienda. Lavora nella divisione commerciale di aziende che operano prevalentemente nel mercato B2B coordinandosi con la Direzione e l'Area Marketing per la definizione di strategie e obiettivi di vendita e con l'area sales per l'evasione degli ordini.

Destinatari e requisiti minimi di accesso

- Diploma di istruzione secondaria superiore
- Per i cittadini stranieri conoscenza della lingua italiana almeno al livello B2 del Quadro Comune Europeo di Riferimento per le Lingue, restando obbligatorio lo svolgimento delle specifiche prove valutative in sede di selezione, ove il candidato già non disponga di attestazione di valore equivalente
- I cittadini extracomunitari devono disporre di regolare permesso di soggiorno valido per l'intera durata del percorso o dimostrazione della attesa di rinnovo, documentata dall'avvenuta presentazione della domanda di rinnovo del titolo di soggiorno

È ammesso il riconoscimento di credito di ammissione e di crediti formativi di frequenza.

Durata e articolazione 445 ore di cui 293 ore di formazione d'aula e 152 ore di tirocinio curriculare

Quali competenze si apprendono con il corso

- Analizzare e definire il piano di vendita dell'area\territorio affidato
- Gestire e sviluppare il portfolio clienti
- Gestire la trattativa di vendita e definire gli accordi commerciali
- Gestire assortimenti, ordini, spedizioni e garantire assistenza post vendita

Certificazione rilasciata Certificato di qualificazione professionale rilasciato ai sensi del D.Lgs. 13/13

Costo € 1.800,00 Sono previsti sconti e rateizzazioni senza costi aggiuntivi. **Termini e modalità di iscrizione** Iscrizioni aperte. Contattaci per avere più informazioni e per iscriverti al corso.