

Mettere in pratica la strategia di vendita

Mercuri International

Panoramica

Mettere in pratica la strategia di vendita

Mercuri International

Per i responsabili delle vendite è estremamente importante saper pensare in modo strategico e sviluppare una strategia solida. Solo formulando e seguendo una strategia vincente puoi garantire il successo a lungo termine della tua azienda.

In questo corso esplorerai cos'è una strategia, come formularla e organizzare le risorse giuste per eseguirla e, infine, quali competenze sono necessarie per pensare in modo strategico come manager.

A chi è rivolto?

Responsabili e professionisti delle vendite che vogliono saperne di più sulla creazione e l'esecuzione di una strategia di vendita vincente.

Durata

Contenuto digitale: 1 ora.

Modalità di erogazione

100% da remoto o in combinazione con lezioni in presenza oppure classi virtuali.

Moduli interattivi, video, esempi, esercizi pratici, questionari, documenti scaricabili, e forum aperti per connettersi con la community.

Tutti i materiali sono supportati da laptop, tablet e smartphone.

Panoramica dei contenuti

1

Gestione strategica delle vendite

- Scopri cosa definisce una strategia vincente e come puoi formularla, pianificarla e eseguirla insieme con il tuo team di vendita

2

Pensiero strategico

- Scopri come puoi sviluppare una mentalità di pensiero strategico come responsabile delle vendite, per garantire che la tua azienda continui ad avere successo negli anni futuri

3

Pensiamo in modo strategico!

- Crea una strategia di vendita vincente e aiuta il tuo team a realizzarla

Percorso di apprendimento

 Disponibile anche con sessioni in presenza o virtuali lungo il percorso



Benvenuto



Sondaggio



Modulo digitale



Essentials

Gestione strategica delle vendite



Video interattivo



Domande aperte



Modulo digitale

Pensiero strategico



Quiz finale



Certificazione



Grow your people
Grow your business