

Specialista in Vendita APF

Vendita

Le esigenze del mercato del lavoro mutano ma ci sono delle funzioni aziendali che restano prioritarie; Le attività di vendita restano fondamentali e la loro gestione è sempre più importante per raggiungere il successo aziendale. Chi si occupa di vendite deve costantemente analizzare la relazione tra domanda e offerta per ottenere la massima efficienza. Gli specialisti in vendite lavorano in tutti i settori e per tutti i tipi di merci commercializzate e svolgono tutti i compiti nell'ambito delle vendite; dalla pianificazione alla realizzazione. Strutturano e realizzano la vendita personale sulla base di obiettivi predefiniti, sotto il profilo quantitativo e qualitativo, e si assumono la responsabilità del loro raggiungimento. Curano e sviluppano autonomamente le relazioni con i clienti.

Partecipanti

Questa formazione, si rivolge a professionisti che desiderano ampliare il loro bagaglio di conoscenze e competenze nell'ambito della Vendita per raggiungere nuovi obiettivi e assumere ulteriori responsabilità. Minimo 15, massimo 30 partecipanti.

Contenuti e obiettivi d'apprendimento

Le materie trattate nel percorso di vendita sono

- allestire piani di vendita allineandoli alla strategia aziendale
- garantire i processi di vendita e il piano amministrativo
- gestione ottimale del Customer Relationship Management (CRM) aziendale
- elaborare una pianificazione operativa delle vendite
- svolgere controlli delle vendite così come redigere rapporti mirati (KPI)
- sviluppare offerte per i clienti orientate alle esigenze
- condurre colloqui con i clienti e negoziazioni di vendita
- pianificare, interconnettere, utilizzare e controllare i singoli strumenti della comunicazione
- raccogliere e analizzare informazioni sulla situazione del mercato
- assicurare costantemente la qualità e apportare modifiche laddove necessario
- strutturare la distribuzione strategica e operativa, ottimizzare costantemente i processi
- raccogliere informazioni e conoscenze, gestione dei progetti, sviluppo dei contatti

Le materie trattate in generale sono molto variate e spaziano

- dall'economia aziendale alla contabilità,
- dai fondamenti di diritto alle ricerche di mercato,
- unitamente a strategia di marketing, distribuzione,
- gestione e processi di vendita, promozione vendite,
- comunicazione integrata,
- gestione e organizzazione di fiere ed eventi, sponsoring, relazioni pubbliche,
- comunicazione e marketing digitale,
- gestione di progetti, tecniche di presentazione, gestione di riunioni e workshops,
- metodologia di lavoro, gestione del tempo e sviluppo di competenze personali.

... continua a pagina 2

Durata e modalità

Inizio ogni anno ai primi di ottobre.

Durata 18 mesi, 2 sere a settimana, il lunedì e martedì, dalle ore 18:00-21:00, inclusa preparazione agli esami federali, per un totale di 420 ore.

Esami federali scritti e orali a marzo-aprile.

La modalità è inizialmente nozionistica per passare gradatamente ad esercizi di applicazione tramite casi da svolgere individualmente o in gruppo e poi discussi in classe.

Luogo

c/o Supsi, Via Violino 11, Manno - a 400 m dallo svincolo autostradale Lugano Nord.

Investimento

CHF 9'850.-* per il corso di formazione e la preparazione agli esami scritti e orali, inclusa la documentazione su piattaforma online.

*Novità: con sostegno finanziario del 50% da parte della Confederazione.

CHF 2'500.- Esami federali scritti e orali

Requisiti per l'iscrizione agli esami federali

Può avvenire se il candidato è in possesso di almeno uno dei seguenti diplomi:

- attestato federale di capacità (AFC) **oppure**
- diploma di una scuola media di commercio riconosciuta dalla Confederazione **oppure**
- diploma di una scuola media specializzata riconosciuta dalla Confederazione, dalla durata di almeno 3 anni **oppure**
- certificato di maturità (di qualunque tipo).

È inoltre richiesta **un'esperienza lavorativa di almeno due anni** (al momento dell'iscrizione all'esame) in un settore affine al marketing, alla vendita o alla comunicazione. Da verificare con SMSchool.

Attestato o diploma/titolo

Attestato di frequenza della SMSchool (presenza lezioni minimo 80%)

A esame federale superato - Specialista in Vendita con Attestato Professionale Federale APF. Possibilità di equipollenza europea.

Informazioni

Per ulteriori informazioni vi preghiamo di utilizzare il formulario di contatto sul sito www.sms-edu.ch o i contatti telefonici sottostanti. Le date dei prossimi corsi si trovano su www.sms-edu.ch > Corsi e date.