



Cofinanțat de
Uniunea Europeană



OPTIMA
ID: 308900

Curs - VÂNZĂRI ÎN ERA DIGITALĂ



Nu mai sta pe gânduri și înscrie-te acum!



Cofinanțat de
Uniunea Europeană



Vrei să cunoști ABC-ul vânzărilor?

Nu știi exact cum să identifici profilul clienților?

Ai auzit de CRM, dar nu îți este clar conceptul?

Vrei să fi mai la curent cu aplicațiile de tip market store?

Ai noțiuni vagi despre baze de date, dar cum le gestionăm corect?





Cofinanțat de
Uniunea Europeană



Vino la cursul de VÂNZĂRI ÎN ERA DIGITALĂ Și vei învăța despre



- ✓ ABC-ul vânzărilor;
- ✓ Pregătirea vânzării (Culegerea de informații despre client, pregătirea personală, Stabilirea obiectivelor și a planurilor de acțiune pe termen scurt, mediu, lung etc.);
- ✓ Tipuri de clienți (profilul clienților, modalități de abordare, modalități de adresare, moduri de comunicare etc.):

ASTA NU ESTE TOT...



Cofinanțat de
Uniunea Europeană



COMPETENCE



VEI ÎNVĂȚA ȘI DESPRE

- ✓ Abordarea diferențiată a prospectărilor, prin segmentare;
- ✓ Sistemul CRM;
- ✓ Ce tipuri de aplicații de tip market store / comerț electronic / marketing online sunt utile pentru companie?
- ✓ Cum gestionez bazele de date cu produsele companiei? Cum actualizez informațiile?
- ✓ Imaginea produselor în online.
- ✓ Stabilirea unor obiective privind prezența online.

DAR ȘI ALTELE CONCEPTE ȘI NOȚIUNI...



Cofinanțat de
Uniunea Europeană



Cursul va avea loc în perioada 31 martie și 11 aprilie 2025 și are doar 40 ore (4 ore pe zi).

Cursul se va desfășura în format online, astfel încât, să îți veni în sprijinul programul, care știm că este deja încărcat.

Chiar și așa, dacă totuși nu te încadrezi în program, nu îți face griji, mai pregătim o grupă pentru tine în cursul lunii septembrie.

Nu ai timp să participi?

Mai gândește-te o dată!



Mai mult decât atât vom avea alte două grupe în anul doi de implementare și două grupe în anul trei. Nu ai cum să ratezi ocazia, trebuie doar să te hotărăști și să te înscrii la una dintre grupe.



Cofinanțat de
Uniunea Europeană



Nu ești convins că îți va fi de folos cursul urmat?
Nu te lăsa intimidat de gânduri...

Vei beneficia de asistență post-formare, mai exact de 16 ore de follow up cu privire la modul în care ai reușit să integrezi competențele dobândite / actualizate în activitatea curentă.

Objectives



Cofinanțat de
Uniunea Europeană



La finalizarea cursului, fiecare cursant:

Utilizează softuri dedicate;

Gestionează baze de date cu produsele companiei;

Segmentează clienții în baza unor criterii clar stabilite

Construiește strategii de vânzare, aplică tehnici de vânzare, inclusiv canale de vânzare online în funcție de tipurile de clienți;

Utilizează magazinul virtual / platforme de vânzare online;

Aplică tehnici de închidere a vânzărilor, implicit de tehnici de post-vânzare.



Cofinanțat de
Uniunea Europeană



TE TEMI CĂ NOILE TALE COMPETENȚE NU VOR FI RECUNOSCUTE?

Nu îți face griji!

La finalizarea cursului vei dobândi un certificat de absolvire, recunoscut la nivelul angajatorului.





Cofinanțat de
Uniunea Europeană



Nu mai sta pe gânduri, înscrie-te acum la cursul de...

VÂNZĂRI ÎN ERA DIGITALĂ

si dezvoltă-ți competențele!



Orice întrebare / nelămurire ai avea, nu ezita să ne contactezi. Te
așteptăm cât mai curând în cadrul proiectului **OPTIMA!**