

SC CEPROHART SA

**FURNIZOR DE FORMARE PROFESIONALĂ A ADULȚILOR
AUTORIZAT DE C.N.F.P.A.
(CONSILIUL NAȚIONAL DE FORMARE PROFESIONALĂ A
ADULȚILOR)**

organizează cursul de perfecționare pentru ocupația

**AGENT VÂNZĂRI
Cod COR : 341904**

Obiective:

- î Să dobândească cunoștințe și abilități privind procesul de comunicare: respectarea raporturilor ierarhice și funcționale, utilizarea unui limbaj și a unor mijloace de comunicare adecvate scopului comunicării
- î Să își dezvolte capacitatea: de gestionare optimă a timpului, de identificare operativă a priorităților din activitatea zilnică, de stabilire a unui traseu coerent cu acoperirea optimă a clienților existenți și potențiali, de pregătire și planificare a unei vizite de succes, de corelare a activităților curente de birou cu deplasarea în teren, de replanificare a activităților nerealizate
- î Să adopte o atitudine personală de promovare a imaginii de firmă în corelație valorile companiei și cu respectarea procedurilor specifice ce decurg din cultura organizațională
- î Să dobândească cunoștințe generale și specifice privind desfășurarea procesului de vânzare a produselor și serviciilor (să respecte principiile de psihologie și deontologie a actului comercial, să aibă capacitatea de aplica eficient tehnicile specifice de abordare în funcție de tipul clienților și scopul vizitei de vânzări; să dobândească abilități de prezentare a produselor și serviciilor și să fie capabil să negocieze condițiile de vânzare)
- î Să aibă capacitatea de a constitui și structura o bază de date cu toate informațiile despre clienții existenți și potențiali; să aibă capacitatea de a analiza relația furnizor-client și să stabilească obiective de vânzare pe termen scurt și mediu;
- î Să dobândească cunoștințe și deprinderi privind activitatea de merchandising: să identifice prin observare directă punctele cheie de la locul vânzării în vederea determinării zonelor cu impact maxim asupra clienților; să aibă capacitatea de aranjare a produselor în punctele de vânzare și de aplicare a materialelor de informare în corelație cu politica de vânzări a firmei
- î Să aibă capacitatea de a identifica rolurile în cadrul unei echipe de vânzări și de a colabora eficient cu ceilalți membri ai echipei; să aibă capacitatea de autoevaluare în vederea identificării necesarului individual de instruire profesională; să dea dovadă de responsabilitate, spirit critic și autocritic

Tip program: Perfecționare

Durata: 80 ore

Participanților care promovează examenul li se acordă **CERTIFICAT DE ABSOLVIRE** recunoscut de MedC și MMFPS

Relații la telefon: 0744 70 49 28