

Operazione
“MARKETING E VENDITA”
Progetto 1 ed. 2
“TECNICHE DI VENDITA”
SEDE: RAVENNA

Attestato rilasciato	Attestato di frequenza
Contenuti del percorso	<p>Sono previsti 2 moduli di formazione in aula.</p> <p>Il primo, di 1 ora: INTRODUZIONE AL CORSO, FONTI DI FINANZIAMENTO, FSE</p> <p>Il secondo, di 23 ore, TECNICHE DI VENDITA, tratterà:</p> <p>Il corso intende identificare nuovi bisogni per rispondere a nuovi usi e nuove esigenze dei prodotti e dei servizi - aprire nuovi mercati;</p> <ol style="list-style-type: none">1 migliorare i processi di comunicazione e ottimizzare i tempi di vendita2 . ottimizzare i tempi di vendita per svolgere maggiori transazioni e consolidare il conto economico dell'impresa3 Definire e perseguire i processi di qualificazione e innovazione in un ottica di marketing territoriale di sistema.
Sede di svolgimento	ISCOM ER - VIA ORIANI, 14 – 48121 RAVENNA
Durata e periodo di svolgimento	24 ore – 26 MARZO – 2,16 APRILE 2020
Numero partecipanti	8

Destinatari e requisiti d'accesso	<p>I destinatari dell'azione formativa sono imprenditori e figure chiave di piccole imprese del sistema del commercio e del turismo del territorio emiliano - romagnolo, figure professionali che ricoprono ruoli chiave all'interno dell'azienda, chiamati a compiere scelte organizzative manageriali strategiche, che vedranno valorizzate e potenziate le conoscenze e le competenze finalizzate a presidiare le aree di attività legate allo sviluppo di nuove soluzioni organizzative per l'ampliamento del business imprenditoriale.</p> <p>Si tratta di persone con esperienza nel decision making, che necessitano di ampliare il ventaglio e migliorare la qualità di servizi offerti alla clientela e che ricoprono ruoli con compiti decisionali strategici, in grado di indirizzare il processo aziendale verso uno sviluppo sostenibile del business. Sono in possesso di conoscenze e competenze specifiche, linguistiche, di comunicazione, economico - amministrative, normative, acquisite, oltre che nel percorso formativo, nel contesto lavorativo e nella partecipazione ad eventi formativi ad hoc, specificatamente organizzati per il settore.</p>
Iscrizioni	15/02/2020
Modalità di selezione	Non sono previsti processi di selezione. Verranno inseriti nel percorso le persone secondo l'ordine di arrivo delle domande di iscrizione
Ente di formazione	Soggetto Titolare: Cod.Org.283 - ISCOM EMILIA ROMAGNA via Tiarini, 22-40129 Bologna
Soggetti che partecipano alla progettazione e realizzazione del percorso	<ul style="list-style-type: none"> - Cod.Org. 11475 - UNIONE REGIONALE DEL COMMERCIO TURISMO E DEI SERVIZI DELL'EMILIA ROMAGNA - Cod.Org. 11482-FEDERALBERGHI EMILIA ROMAGNA- - Cod.Org. 11785 – LINK ASSOCIATI SOC. COOP. - Cod.Org. 11778- ISCOM GROUP
Contatti	Referente: ROMINA DESSI' Tel: 0544/515651 Mail: info.ravenna@iscomer.it ; Sito web: www.iscomer.ra.it
Riferimenti	Operazione 2019-11719/RER/1 Ed. 2 aprr. con DGR 1336/2019 del 29/07/2019 cofinanziata dal Fondo Sociale Europeo PO 2014-2020 Regione Emilia-Romagna.