

VENDITE E RETAIL
CORSO ON-DEMAND
EDIZIONE N° 1

Professionista della Vendita Diretta



**Se c'è il Sole
non c'è ombra
di dubbio.**

Executive Education Excellence



VENDITE E RETAIL
CORSI ON-DEMAND
EDIZIONE N° 1

Professionista della Vendita Diretta

Un percorso on demand di 16 ore con l'obiettivo di qualificare il profilo professionale degli operatori del settore attraverso contenuti mirati, strumenti concreti e una visione moderna della Vendita Diretta.

in collaborazione con:



La vendita diretta in Italia

Feavedisco

Perché scegliere questo corso?

Il corso fornisce competenze pratiche, normative ed etiche per operare con successo nella vendita diretta. Quattro le aree chiave: profili normativi applicati alla vendita diretta, comunicazione e gestione del cliente, negoziazione e risoluzione del conflitto, etica professionale e Codice di Condotta AVEDISCO. Una mappa strutturata, pensata per accompagnare gli operatori attraverso le sfide concrete del settore, integrando contenuti tecnici con un approccio umano e valoriale. Un'iniziativa che non solo risponde al bisogno di aggiornamento e qualificazione del settore, ma ambisce anche a rafforzarne il riconoscimento pubblico e il prestigio professionale.



Struttura del corso

Partenza:

Durata complessiva: 16 ore

Lezioni:

Modalità di erogazione: On Demand

Attestato: Attestato di frequenza



A chi è rivolto il corso?

Destinatari

Associati Avedisco incaricati alla vendita

Sbocchi Professionali

Il corso è rivolto agli incaricati alla vendita diretta che desiderano rafforzare il proprio profilo professionale e affrontare con maggiore consapevolezza le sfide del settore. Attraverso questo percorso si acquisiscono competenze normative, comunicative, negoziali ed etiche, utili per operare con efficacia e responsabilità.



Programma

MODULO 1 - Vendita diretta: normativa, modelli e mercato

MODULO 2 - Compliance e codice etico AVEDISCO

MODULO 3 - Vendita e social: modelli, strumenti e buone pratiche

MODULO 4 - Negoziazione, gestione dei conflitti ed empatia relazionale



Sole 24 ORE Formazione

La Faculty del corso

Piercarlo Romeo

CEO & Founder in FYM Formazione e Coaching

Stefano Russo

Digital & Communication Consultant



Sole 24 ORE Formazione

Modalità di iscrizione e pagamento



Modalità di iscrizione:

<https://sole24oreformazione.it/iscrizione/corso?codice=MA23296>

€ **€ 99** + IVA

Modalità di pagamento:

Sole 24 ORE Formazione si impegna a rendere la formazione accessibile a tutti, ampliando continuamente le convenzioni. Contattaci per scoprire tutte le agevolazioni disponibili. Possibilità di finanziamento con Sella Personal Credit previa approvazione della finanziaria*Il pagamento della quota può avvenire tramite: carta di credito e bonifico bancario.* Messaggio pubblicitario con finalità promozionale. Operazione soggetta ad approvazione di Sella Personal Credit SpA. Per maggiori informazioni è possibile richiedere il modulo “Informazioni europee di base sul credito ai consumatori” (SECCI) e la copia del testo contrattuale. *



Sole 24 ORE Formazione



sole24oreformazione.it

Numero Verde
800 128 646