



Unione europea
Fondo sociale europeo

CORSO DI FORMAZIONE **500** ORE DI CUI **200** DI STAGE

TECNICO DELLE VENDITE SPECIALIZZATO NEL SETTORE AUTOMOTIVE

La commercializzazione di un'automobile non si limita più solo a ciò che accade in concessionaria: quel momento, se seguito in modo adeguato, pone le basi per la continuazione del rapporto tra concessionaria e consumatore in tutte le fasi del post-vendita. Capire questo **nuovo approccio al processo di vendita** ha fatto la differenza per molti soggetti attivi nel mercato dell'automotive. Per questo motivo è necessario formare figure con competenze specialistiche che sappiano, attraverso una proficua relazione commerciale, trasformare il consumatore in un **cliente fidelizzato**.

CONSULENTE COMMERCIALE ALLE VENDITE:

la figura accoglie il compratore in concessionaria, ne comprende l'esigenza e la traduce in una opportunità, ne orienta l'acquisto verso la scelta più adeguata rispetto alle sue caratteristiche.

DESTINATARI

Residenti o domiciliati in Emilia Romagna, non occupati e in possesso di diploma di scuola media superiore o laurea. Sono richieste competenze di lingua inglese livello base e tecnologie informatiche di base. Il candidato non deve aver avuto esperienze lavorative rilevanti rispetto ai contenuti del percorso.

CORSO

Il corso ha una durata di 500 ore di cui 200 di stage. Le lezioni si terranno da marzo a luglio 2019. **La partecipazione è gratuita**

CERTIFICATO RILASCIATO

Certificato di qualifica per **Tecnico delle vendite**.

ISCRIZIONI

Le iscrizioni devono pervenire entro il 18 febbraio 2019 sul sito www.demetraformazione.it.

INFO

E-mail: s.lusvardi@demetraformazione.it
Tel: 0522/1606990

Realizzato da



In collaborazione con

Autogepy spa; Autostile spa; Auto Zatti srl; Campani Group; Company Service spa;
Evicarri spa; Ferrari Giorgio Spa; Reggio Motori spa.