

IAL LOMBARDIA

L'INNOVAZIONE DEI PROCESSI DI VENDITA CON SOFTWARE DEDICATI

Area tematica	INFORMATICA
Durata in ore	44
Livello	EQF 4 - BASE
Data inizio	
Data fine	
Numero partecipanti	Min. 8 Max. 20
Quota iscrizione	Voucher di euro 1500,00

Obiettivi	L'obiettivo del percorso formativo è di fornire ai partecipanti le competenze e gli strumenti necessari per gestire efficacemente gli ordini dei clienti con lo scopo di ottimizzare i processi di vendita e rendere più efficiente la gestione della relativa documentazione
Contenuti e unità formative	<p>Unità formativa 1: Elementi di contabilità aziendale e contrattualistica commerciale della durata di 8 ore</p> <ul style="list-style-type: none">-Normativa IVA-Elementi di contabilità di magazzino-Strumenti di incasso e pagamento-Le scritture di base relative alle operazioni di vendita e relativa documentazione <p>Unità formativa 2: Elementi di tecnica commerciale della durata di 4 ore</p> <ul style="list-style-type: none">-Gestione dei prezzi di vendita-condizioni di vendita riferite a consegna, trasporto, imballo e pagamento-la modulistica della compravendita <p>Unità formativa 3: La gestione degli ordini di vendita a clienti della durata di 8 ore</p> <ul style="list-style-type: none">-La preparazione delle offerte a clienti-Gestione delle spedizioni-La compilazione della documentazione commerciale-Tecniche di comunicazione con il cliente <p>Unità formative 4: Utilizzo di SW dedicato per la gestione degli ordini della durata di 24 ore</p> <ul style="list-style-type: none">-Il monitoraggio delle giacenze

	<ul style="list-style-type: none"> -La registrazione degli ordini -Anagrafica Clienti e Prodotti -Gestione documenti di vendita -Ordine di Vendita di Clienti-Spedizioni e relativa fatturazione -Utilizzo scanner e archiviazione digitale della documentazione -Esercitazioni sull'utilizzo del Software gestional
Metodologie e strumenti	Presenza in aula
Certificazione in uscita	Attestazione degli elementi di competenza
Destinatari	Il percorso formativo è destinato a dipendenti di aziende o a liberi professionisti che necessitano di una formazione specifica che permetta a loro di gestire con modalità automatizzata tutte le fasi di vendita e post vendita al fine di velocizzare e migliorare la gestione delle informazioni e comunicazioni con il cliente, dalle prime richieste di informazioni fino alla gestione delle scadenze e dei rinnovi
Requisiti in ingresso	Il partecipante al corso deve aver maturato alcune conoscenze sia in ambito commerciale che di utilizzo degli strumenti informatici, acquisite in ambito lavorativo preferibilmente in settori consoni agli argomenti trattati.
Docente/i	
Persona di contatto	BARBARA GUARDAMAGNA
Altre informazioni	