

AGENT COMERCIAL – COD N.C. – 3421.3.1

STUDII MEDII

Agentul comercial reprezintă firma și are sarcina explicită de a vinde produsele firmei prin contactul direct cu actualii sau potențialii clienți. Negociază în numele companiei prețul și condițiile de vânzare a produselor sau serviciilor oferite de firmă în conformitate cu strategia de vânzare.

MODULE

1. Corespondența cu partenerii
2. Comunicare interpersonală
3. Munca în echipă
4. Încheierea contractului extern
5. Negocierea contractului extern
6. Dezvoltarea activității profesionale
7. Coordonarea activității de încasare și plată
8. Coordonarea activității de mostrare
9. Coordonarea executării contractului extern și a livrării mărfii
10. Efectuarea importurilor de completare
11. Întocmirea și transmiterea ofertei
12. Pregătirea ofertării
13. Planificarea realizării contractului extern
14. Organizarea întâlnirilor de afaceri
15. Urmărirea rezolvării reclamațiilor

Durata: 1080 ore (360 teorie și 720 practica)

BENEFICII PENTRU PARTICIPAȚI

- Obținerea de certificate recunoscute pe plan național și internațional;
- Programele sunt certificate de către MINISTERUL MUNCII, FAMILIEI ȘI EGALITĂȚII DE ȘANSE și de către MINISTERUL EDUCATIEI, CERCETĂRII ȘI INOVĂRII;
- Cursurile se desfășoară în săli dotate corespunzător;
- Dobândirea de cunoștințe și abilități necesare realizării profesiilor respective, atât în cadrul organizațiilor de stat, cât și a celor privat;
- Oferirea de consultanță pe aspecte particulare, concrete, întâmpinate de către participanți în activitatea lor profesională;
- Desfășurarea unor cursuri interactive, cu accent pe aplicațiile practice.