*Consulente di formazione*

Il Consulente di formazione si occupa della promozione dell’ente di formazione in tutti i suoi aspetti e della vendita dei propri corsi di formazione.

Egli sviluppa i contatti che l’ente riceve direttamente dal mercato ed incontra i nuovi potenziali clienti, raccogliendone le richieste per giungere ad un rapporto personalizzato. E’ il tramite tra l’ente e il cliente fino al termine del processo di negoziazione e alla chiusura dei contratti.

Tra le sue principali attività:

1. Analizza il mercato;
2. Sviluppa i contatti che l’ente riceve dal mercato;
3. Cerca ed incontra nuovi potenziali clienti;
4. Raccoglie ed analizza le richieste per proporre un supporto personalizzato;
5. Segue la negoziazione degli accordi fungendo da tramite tra ente e cliente;
6. Attitudine ad entrare in sintonia con il cliente utilizzando la strategia migliore per mettere a proprio agio il cliente;
7. Mediante opportune tecniche, riesce ad aver chiaro il funzionamento dell’azienda cliente;
8. Orientamento al cliente e al risultato;
9. Consapevolezza di vendere servizi e non prodotti.

Tra le sue doti principali ci sono: la capacità di relazionarsi col cliente e l’orientamento al risultato.