

13

Quota di partecipazione

250,00 € + IVA az. associate

300,00 € + IVA az. non associate

Durata

7 ore

Webinar

6 e 13 dicembre

Iscrizione

Vedi le modalità alle pagine 4 e 5

DIGITAL SALES TRAINING

Obiettivi

Nei momenti di crisi le aziende devono incrementare le vendite per recuperare il fatturato perso. Nei momenti favorevoli devono guadagnare mercato e quindi vendere di più. In un mondo digitale che vede regole di mercato sempre nuove, occorre attrezzarsi con le tecniche moderne e adatte a garantire risultati e successo ai venditori.

Destinatari

Direttori vendita, venditori, aspiranti venditori, liberi professionisti.

Contenuti

- Quali sono gli stili di vendita e le nuove sfide del mercato?
- Quali sono le tecniche di vendita nell'era digitale (base e avanzate)?
- Che cos'è e come sfruttare il Social Selling per trovare nuovi clienti?
- Che cos'è e come sfruttare il Sales Digital Funnel per aumentare le vendite?
- Quali sono gli errori da non fare e le 10 azioni da mettere in pratica in un processo di vendita di successo?

Docente

Marco Ambrosini - Opera da oltre 22 anni nel mondo delle tecnologie aiutando le aziende nel loro percorso di trasformazione digitale. Oggi si occupa di consulenza e formazione per le aziende negli ambiti della sales automation, comunicazione efficace, miglioramento della produttività delle persone tramite il digitale e dello smart working.