

NO LIMITS! COMUNICARE E VENDERE A DISTANZA



Al telefono, via mail, in videoconferenza

La particolare fase che stiamo vivendo ha portato molte aziende a modificare il proprio approccio al mercato, utilizzando modalità di contatto e vendita 'a distanza'. Modalità che, se ben gestite, possono rappresentare un'opportunità di espansione del proprio target sia a livello geografico, sia a livello numerico, anche in futuro, diventando veri e propri strumenti di vendita integrati nelle tradizionali scelte commerciali delle aziende.

Questa nuova fase richiede anche approcci al cliente che tengano conto delle nuove esigenze e dei nuovi stati emotivi generati dall'avvento del Covid19. Per questo motivo è importante adattare le modalità di comunicazione verbale, paraverbale e non verbale a questa nuova situazione.

Obiettivi

Fornire ai partecipanti gli strumenti necessari per comunicare in modo efficace e per contattare in modo produttivo i clienti a distanza, attraverso la conoscenza delle specifiche caratteristiche dei mezzi di comunicazione a distanza e delle tecniche comunicative in grado di massimizzare le performance in questo particolare ambito commerciale.

Contenuti

- Gli effetti del Covid19 sulle condizioni emotive, sui bisogni e sui comportamenti d'acquisto dei clienti.
- L'importanza dell'empatia e delle parole 'positive'.
- Come gestire il linguaggio del corpo (in particolare le distanze) nell'era del Covid19.
- Quali elementi dell'offerta aziendale valorizzare nell'era del Covid19.
- La costruzione di un database di nominativi.
- La vendita telefonica:
 - Come preparare le argomentazioni;
 - L'importanza della voce per farci apprezzare e per capire l'interlocutore;
 - Il superamento dei filtri e i 'rimbalzi' (es. non posso passarglielo, è in riunione, mi lasci un recapito e la faccio richiamare, sono impegnato, non mi interessa, ho già il mio fornitore ecc.);
 - Come presentare la nostra azienda, i nostri servizi e i nostri prodotti;
 - Come rispondere alle obiezioni.
- La vendita via mail:
 - L'importanza dell'oggetto;
 - Cosa scrivere e con quale struttura;
 - A che ora inviare l'email.
- La videochiamata/videoconferenza:
 - Come preparare la videoconferenza;
 - L'importanza del linguaggio del corpo e della voce;
 - Come presentare se stessi, la propria azienda e i propri prodotti in modo efficace.

Benefici attesi

Acquisire le competenze necessarie per gestire in modo efficace le relazioni comunicative con il cliente e per utilizzare in modo efficace le modalità di contatto e di vendita a distanza.

Destinatari

Commerciali, addetti al back office commerciali.

Docenza

Nicola Zanella è consulente e formatore per molte tra le più importanti aziende italiane, imprese multinazionali, enti pubblici e associazioni di categoria. Docente in master post-universitari e autore di testimonianze professionali presso l'Università Bocconi, ha collaborato con il network internazionale di formazione manageriale TMI. Dopo la laurea in economia aziendale presso l'Università Bocconi di Milano ha acquisito esperienza manageriale in Wella Italia (gruppo Procter&Gamble), multinazionale del settore cosmesi, dove si è occupato di organizzazione, nuove tecnologie e marketing. Ha pubblicato diversi libri e seguito, tra gli altri, progetti di ideazione, sviluppo e lancio di nuovi brand, successivamente inseriti nel portafoglio prodotti a livello internazionale di P&G.

Calendario

2 mezze giornate
18 e 24 maggio 2022 ore 9.00-13.00
in video conferenza

Quota di iscrizione

400 € + iva aziende associate
500 € + iva aziende non associate

Sede

Online