Corso - 06/12/2022

Videonegoziazione

Analisi delle trattative con i moderni sistemi di comunicazione

Obiettivi

La tecnologia on-line ha dato un ulteriore impulso a modernizzare le vendite e le procedure ad essa collegate. Al giorno d'oggi, volenti o nolenti, gli appuntamenti classici non sono che una delle tante modalità di vendita e, sempre più di frequente, ci troviamo a negoziare attraverso un display.
Occorre quindi creare familiarità non solo con questa nuova tecnologia, ma soprattutto con queste mutate modalità di comunicazione: il setting, le immagini in video, la voce, i segnali della controparte non sono più gli stessi degli incontri in presenza.In questo corso analizzeremo le trattative da questo nuovo punto di vista.

Programma

- La trattativa commerciale e le negoziazioni complesse: cosa cambia con l'inserimento delle videocall

- Funnel di vendita: mail, telefono, incontro o videocall? Come scegliere la miglior strategia

- Il marketing nel display: immagine personale e aziendale

- La comunicazione non verbale in video: cosa osservare, cosa far vedere, cosa nascondere

- Preparazione della proposta: gestione ottimale delle "offerte"

- I vari obiettivi delle videocall:
- primo incontro con il potenziale cliente
- analisi tecnica e negoziale
- presentazione efficace
- gestione obiezioni
- offerta e trattativa finale
- post-vendita e fidelizzazione

- Analisi di casi reali e simulazioni di trattative online

Durata

8 ore

Quota di adesione:

400,00 € + IVA a persona per le aziende associate

500,00 € + IVA a persona per le aziende non associate

Date e Sedi di svolgimento

06/12/2022 09.00-13.00 - ONLINE
13/12/2022 09.00-13.00 - ONLINE