

Corso - 08/11/2021

Virtual selling

Un corso di formazione sulla "vendita virtuale" (Online)

Obiettivi

Un corso di formazione sulla "vendita virtuale"

Programma

- Prepararsi alla vendita: profilazione del cliente (CRM) e empathy map
- Conoscere il percorso mentale e fisico del proprio cliente: Customer Journey Map
- Individuare la fase decisionale del cliente
- Vendere da remoto: la comunicazione e l'impatto della relazione via web
- Tecnica dello storytelling
- Lista degli errori da evitare nelle Video Call
- Strategie vincenti di coinvolgimento
- Negoziazione on line
- Laboratorio pratico di virtual selling con il feedback del docente e dei partecipanti

Metodologia didattica: il corso verrà svolto online, su piattaforma di videoconferenza Zoom, con una didattica altamente interattiva

Destinatari

Tutte le figure commerciali

Durata

16 ore

Quota di adesione:

700,00 € + IVA a persona per le aziende associate

800,00 € + IVA a persona per le aziende non associate

Date e Sedi di svolgimento

15/11/2021 09.00-13.00 - ONLINE

16/11/2021 09.00-13.00 - ONLINE

22/11/2021 09.00-13.00 - ONLINE

23/11/2021 09.00-13.00 - ONLINE