

A TUTTE LE AZIENDE ASSOCIATE

Verona, 29 marzo 2021

Prot. n. 70/21 – ARC/sb
Circ. n. 70/FR/44 - 21

CORSO DI FORMAZIONE IN WEBINAR LA TELEFONATA PER VENDERE E FISSARE APPUNTAMENTI

Durante il corso i partecipanti acquisiranno le competenze per gestire una relazione telefonica, indipendentemente dalla sua natura, e saranno in grado di utilizzare il telefono allo scopo di creare occasioni di vendita o per mantenere vivo il rapporto con il cliente.

Programma:

- La vendita negoziale: cos'è e i suoi obiettivi
- La trattativa per fasi A.I.A.C.S. e i suoi vantaggi
- Cosa rende efficace una telefonata
- I limiti e i vantaggi dello strumento
- Due tipi di telefonata: telefonata in entrata e telefonata in uscita
- Attività preparatorie alla telefonata (griglia delle domande, materiale, elenchi...)
- I fattori critici della telefonata: il tempo, la comunicazione e l'ambiente circostante
- La telefonata in uscita: stato emotivo del cliente, chiarezza degli obiettivi perseguiti, l'importanza del piano di comunicazione, come affrontare il filtro, come vendere la telefonata, regole di gestione della telefonata, quando e come chiudere la telefonata in uscita
- Come ottenere un appuntamento
- Importanza e regole del richiamo (call-back)
- Simulazione di una telefonata
- Casi concreti

Destinatari:

Responsabili vendite, venditori, agenti e chiunque abbia rapporti con la clientela.

Relatore:

Alessandro Fumo, sales strategist specializzato da oltre vent'anni nel settore della formazione e sviluppo vendite.

Calendario:

12 aprile 2021, con orario 9.00-13.00 / 14.00-18.00 (8 ore)

Quote d'iscrizione:

associato € 180,00+iva non associato € 230,00+iva

Modalità di iscrizione: [L'iscrizione al corso deve essere effettuata compilando il modulo sul sito a questo link](#)

Si ricorda che la quota di adesione dovrà essere versata, dopo aver ricevuto la conferma di avvio corso, mediante bonifico bancario intestato a: Apiservizi srl, Unicredit Banca, Ag. Stadio IBAN: IT10X0200811723000005057114 (specificando il titolo del corso): al ricevimento del bonifico seguirà fattura.

Una volta effettuata l'iscrizione e il pagamento verrà inviato alla propria email il link per poter accedere al webinar.

Distinti saluti.

Il Direttore
Lorenzo Bossi

