Seminario - SE 415

Remote Selling

Corso presso: **Online**

Durata: **2gg**

Date: **11 - 18 - 25 Set 2024**
02 Ott 2024

Prezzo: **€ 1.300,00**

Scarica modulo iscrizione:
www.festocte.it/iscrizione

Vendere a distanza, attraverso piattaforme audio-video è diventato una necessità per cause di forza maggiore, ma anche in futuro questa modalità di contatto e vendita con i clienti rimarrà tra le nostre abitudini quotidiane.

Rivolto a

- Sales Manager
- Area Manager
- Business developer
- Sales account
- Venditori
- Account manager

Particolarmente indicato per chi opera nel settore B2B

Obiettivi

- Aiutare a convertire i sales tradizionali alle nuove strategie ed al nuovo contesto on line
- Valorizzare gli strumenti a disposizione per mantenere il massimo dei vantaggi degli incontri in presenza e cogliere le nuove opportunità
- Preparare al meglio gli incontri da remoto per massimizzarne l'efficacia
- Stupire con soluzioni innovative i proprio clienti

Contenuti

La vendita b2b nel nuovo normale: Selling skills, Challenger sales

- La comunicazione e il linguaggio nella Virtual Visit
- Gli aspetti principali della comunicazione: dall'analisi dei ruoli all'efficacia della comunicazione
- Assiomi e patologie nella comunicazione da remoto
- Il percorso della vendita
- Le fasi della vendita, dalla presa di contatto alla conclusione di un incontro
- Il post-vendita tecnico e di relazione: check-up e piano di miglioramento
- Il cuore della vendita: saper domandare e ascoltare

Prosegue -->

Contatti:
tel +39 02 45794 350
fax +39 02 4884 2012
contatti@festo.com

© Festo C.T.E. Srl - P.I. 13236390152

Sede centrale:
Via Enrico Fermi, 36/38
20057 Assago (MI)
Come raggiungerci

- Il percorso della persuasione
- Il modello della persuasione: dalle caratteristiche tecniche al beneficio personalizzato
- Risoluzione o superamento di obiezioni e reclami
- La conclusione della vendita
- Challenger Selling: il nuovo ruolo della vendita
- I 5 modelli di vendita di riferimento nel mercato
- Il passaggio dalla costruzione della relazione alla capacità di insight
- Il nuovo percorso della vendita: dal valore alla differenziazione alla risonanza
- I principali modelli di riferimento nella Challenger Sale
- Il marketing nell'attività di reframe

Il nuovo normale: nuovi vantaggi e opportunità e qualcosa da cambiare

- Full remote, Blended - Quale tipo d'incontro
- Quando usare la vendita in presenza e quando privilegiare il contatto da remoto
- Le attività pre-visita
- L'organizzazione di un incontro con un cliente nuovo o già attivo
  - L'agenda
  - Partecipanti (lato cliente e lato nostro) - le soluzioni phygital e blended
  - Informazioni da raccogliere (sull'azienda, sulle persone,...)
  - Documentazione
  - Setting the stage, strumenti, sfondi, luci, documenti
  - Piattaforme
  - Supporti esterni (Mentimeter, Trello, Lucidchart, Kahoot!...)

- Pratica e simulazioni anche per gestire gli strumenti

Contatti:
tel +39 02 45794 350
fax +39 02 4884 2012
contatti@festo.com

© Festo C.T.E. Srl - P.I. 13236390152

Sede centrale:
Via Enrico Fermi, 36/38
20057 Assago (MI)
Come raggiungerci