

Seminario - SE 415

Remote Selling

**Corso presso: Online****Durata: 2gg****Date: 19 - 26 Giu 2024****02 - 10 Lug 2024****Prezzo: € 1.300,00****Scarica modulo iscrizione:**
www.festoct.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
- Stipire 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 -->](#)

Pagina 1/2

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