

Seminario - SE 415

Remote Selling

Corso presso: **Online**

Durata: **2gg**

Date: **09 - 16 - 22 - 28 Dic 2026**

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

Particolarmenete 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
- Il percorso della persuasione
- Il modello della persuasione: dalle caratteristiche tecniche al beneficio personalizzato

Prosegue -->

Pagina 1/2

Contatti:
cell +39 335 103 8822
contatti@festo.com

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

- 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