



SMART SELLING

VENDERE A DISTANZA SI PUÒ

*Programma intenso per rimanere
attraattivi a distanza*

Vendere a distanza si può?

La risposta è sì, pur considerando che le performance non saranno uguali a prima.

Cosa dobbiamo aspettarci da un modello Smart Selling?

*Quali strumenti e tecniche dobbiamo utilizzare per rimanere
attraattivi e persuasivi verso il mercato?*

A queste domande, ed altre ancora, daremo le risposte durante il percorso formativo.



A.I.R.
ASSOCIAZIONE IMPRENDITORI RESPONSABILI

DESTINATARI	PERSONALE DI VENDITA Responsabili Commerciali, Area Manager, personale di vendita, segretaria commerciale.
CONTENUTI	MODELLO DI BUSINESS <ul style="list-style-type: none"> • Trasformazione dei modelli tradizionali in modelli smart. • Strumenti a supporto dei nuovi modelli. GLI STRUMENTI <ul style="list-style-type: none"> • Scrivere al meglio una mail. • Gestire la telefonata senza divagare. • Il book digitale di vendita. • Offerta e strumenti di chiusura. COMUNICARE DIGITALMENTE <ul style="list-style-type: none"> • Il bisogno di comunicare Interagendo. • Il processo di comunicazione digitale. • I fattori della comunicazione. • Codifica e decodifica dei messaggi. ASSETTO ORGANIZZATIVO <ul style="list-style-type: none"> • Definire processi logici efficaci, implementando specifiche modalità di contatto con il cliente.
STUTTURA DEL PERCORSO	Al fine di ottimizzare il trasferimento di conoscenze, competenze e abilità il corso prevede due distinti momenti, uno di formazione e uno di coaching individuale.
MODALITÀ EROGATIVA	L'attività sarà realizzata in <i>webinar</i>
DURATA	<ul style="list-style-type: none"> • Percorso Formativo: 8 ore • Coaching individuale: 2 ore
TEMPI DI REALIZZAZIONE	Percorso formativo: <ul style="list-style-type: none"> • 11 febbraio 2021 dalle 14:00 alle 18:00 • 18 febbraio 2021 dalle 14:00 alle 18:00 Coaching individuale: <ul style="list-style-type: none"> • entro il 31 marzo 2021
DOCENZA	Consulente formatore in area commerciale marketing con esperienza nella gestione dei progetti di digital selling.
ATTESTAZIONE	Attestato di frequenza in formato elettronico.
PARTECIPAZIONE	La partecipazione è subordinata all'iscrizione attraverso apposita modulistica.
ASPETTI ECONOMICI	La quota di iscrizione per ogni ragione sociale è quantificata in <ul style="list-style-type: none"> • Percorso Formativo: € 400 IVA esclusa • Coaching individuale: € 250 IVA esclusa • Formazione + Coaching: € 600 IVA esclusa
CONTATTI	Per informazioni ci contatti a commerciale@airbo.it Per iscriversi compili il Modulo Iscrizione Corsi e lo invii a segreteria@airbo.it