

# WINNING SALES PRESENTATIONS

## CONQUISTA IL CLIENTE A DISTANZA



### OBIETTIVI

- Costruire una relazione di vendita di successo anche da remoto
- Acquisire strumenti utili per promuovere la fiducia, l'interazione positiva e il coinvolgimento dell'acquirente
- Padroneggiare lo strumento virtual call in diversi momenti del processo di vendita

### CONTENUTI

- Il virtual setting: sfide e opportunità
- Cosa cambia tra l'incontro in presenza e il virtual meeting
- Competenze hard e soft: digital tools, costruzione della relazione, fiducia e le dinamiche in virtual
- Tecnicismi e gestione spazio-temporale
- Strutturare presentazioni efficaci
- Rilevanza, Valore ed Evidenza
- Case studies: apertura e presentazione di una proposta, processo di vendita in virtual call
- Il primo contatto con il cliente: conquistare il diritto a procedere
- Influenzare e ingaggiare l'interlocutore
- La costruzione della fiducia
- "People Buy From People..."
- Comunicare con impatto: melody, dance, drama
- Gestire i livelli di attenzione
- Porre domande e gestire le resistenze dell'interlocutore
- Costruire le golden rules
- Role play e Action plan

### DESTINATARI

Il corso è rivolto a persone con esperienza di vendita che utilizzano, nella loro promozione di prodotti e servizi, anche la modalità da remoto (tool digitali, canali virtual...)

### DOCENTE

**Paolo Pugni** svolge attività di consulenza e formazione dal 1995 con l'impegno di aiutare le imprese a migliorare i propri profitti, attraverso adeguate strategie commerciali e con una attenta riduzione degli sprechi nei processi aziendali. La sua esperienza e competenza permettono di supportare le PMI a far crescere i propri margini, grazie allo sviluppo di strategie di vendita e marketing, con particolare riferimento al mondo della rete, del web e del Content Marketing



**Quota di iscrizione per persona:** Eu 250,00+IVA

**Info e iscrizioni:** [iscrizioni@tacktmi.it](mailto:iscrizioni@tacktmi.it)

[www.tacktmi.it](http://www.tacktmi.it)

### CALENDARIO

**MODULO 1** – 21 ottobre, dalle 16:00 alle 18:00

**MODULO 2** – 29 ottobre, dalle 16:00 alle 18:00

La formazione è condotta in un ambiente virtuale **ADOBE CONNECT** progettato per simulare una vera classe e fornire un'esperienza di apprendimento reale.



WE BELIEVE IN THE INDIVIDUAL

a **GI GROUP** brand