




## Tecniche di vendita: la fase di approccio - Virtual classroom

Non esiste una seconda occasione per fare una prima buona impressione

 A distanza

Durata : 2 Ore

WebCode : 4.1.73W

Packaged : Su richiesta

Customized : Su richiesta

«Non esiste una seconda occasione per fare una prima buona impressione»: partendo da questo assunto fondamentale il modulo accompagnerà i partecipanti nel mondo di un approccio efficace.

Quali i segreti, quindi, di un'ottima presentazione di sé e dell'azienda che si rappresenta? Come costruire una presentazione di valore che sia ricordata nel tempo dal cliente?

Attraverso uno stile operativo, il modulo approfondirà i temi fondamentali per costruire un ottimo approccio.

### Obiettivi del corso

- Costruire un approccio di valore
- Saper presentare con efficacia se stessi e la propria azienda
- Le azioni da compiere e gli errori da evitare

### A chi è rivolto

- Venditori
- Tecnici commerciali

### Programma

**Adattare il proprio stile in funzione delle differenti tipologie di interlocutori**

**Il coinvolgimento del cliente attraverso l'intervista**

**Le migliori domande per comprendere le reali esigenze del cliente e personalizzare di conseguenza la propria presentazione**

**La costruzione di una presentazione efficace: il metodo C.U.B. per tradurre le caratteristiche del proprio prodotto/servizio in benefici per il cliente e creare valore**

**I "classici" errori: come evitarli**

### Come si svolge

Il corso online, della durata di 2 ore, consente una partecipazione interattiva grazie a sondaggi, Q&A, esercizi individuali, lavori di gruppo attraverso la suddivisione dei partecipanti in breakout rooms.

Le informazioni tecniche per garantire la migliore fruizione della virtual classroom saranno fornite ai partecipanti qualche giorno prima della sessione, in modo tale che abbiano il tempo di effettuare un test tecnico del proprio computer e di verificare che sia tutto pronto per il giorno della formazione.

## Date 2021

date 30 ago

date 13 ott

date 20 dic