



MKT.03reg VENDERE E PRESENTARE DA REMOTO IN VIDEOCONFERENZA (ZOOM WEBEX SKYPE TEAMS) E VIA EMAIL

FINALITÀ

- Videoconferenza: un nuovo modo di lavorare e di vendere?
- Obiettivo: ingaggio. Come mantenere alto l'interesse durante una video presentazione
- Il segreto della preparazione: come progettare e strutturare al meglio un incontro commerciale tramite videoconferenza
- Il documento di supporto al meeting virtuale: presentazioni efficaci
- Fondamenti di grafica: font, colori, immagini. I database gratuiti di immagini
- L'uso dell'immagine a supporto della presentazione
- La comunicazione verbale: la parola scritta (e pronunciata) come supporto alla presentazione
- Business writing: la legge delle 4C del copywriting
- Ripasso di grammatica per l'azienda: verbi, nomi, frasi, paragrafi
- L'uso della voce tramite web: tono, volume, pause
- Il linguaggio del corpo: anche l'occhio vuole la sua parte
- L'ascolto attivo, di persona e via web
- Software: Power Point, Canva, Prezi.
- Tools per videoconferenze
- Tools per file transfer
- Presentazioni in streaming
- I webinar gratuiti come momento di public relations
- La vendita via web: presentazione dell'azienda
- La vendita via web: presentazione del prodotto
- Trattativa e negoziazione: conduzione della trattativa
- La gestione delle obiezioni
- L'obiezione di prezzo
- Comunicare via mail: le email commerciali
- Documenti tecnici e di supporto
- Il processo di vendita e la Customer Experience da remoto: videoconferenza e email come tappe del customer journey
- Intelligenza emotiva e web: come non perdere il contatto umano da remoto
- Empatia e relazioni commerciali human-to-human

DESTINATARI

Chi partecipa a questo corso è un addetto junior o senior all'attività commerciale. Addetti alle vendite, alla comunicazione, al marketing, responsabili tecnici, qualità, acquisti, amministrazione, ccc. Il corso è utile anche per tutti coloro che devono comunicare in remoto (anche con colleghi in smart working o dislocati su filiali estere).

Mansioni/Professioni

Venditori, responsabili commerciali, marketing, imprenditori.





PROGRAMMA

8 sessioni online da 4 ore l'una (con pausa intermedia)

- 1 sessione finale di presentazione (ognuno conduce una presentazione di prova agli altri partecipanti collegati)

DOCENZA

Dott.ssa Cristina Mariani

Supporto le aziende in area commerciale (vendite, marketing, comunicazione, customer experience, pricing, business writing).

SVOLGIMENTO

32 ore.

Il calendario verrà definito a raggiungimento numero minimo di partecipanti, sufficienti a formare l'aula

COSTI

€ 600,00 + iva per Aziende Associate/Non Associate

Il corso è finanziato tramite il Bando Formazione Continua Fase VI e rientra nel Catalogo delle offerte di formazione continua proposto da Servizi Confindustria Bergamo srl.

Gli interventi formativi del catalogo sono finanziati attraverso un voucher riconosciuto direttamente all'impresa per fruire di corsi di formazione da scegliere nell'ambito di un catalogo regionale.

Ciascun lavoratore può richiedere fino a 2.000 euro di voucher all'anno. L'azienda, invece, ha a disposizione fino a 50.000 euro l'anno.

La richiesta del voucher deve essere effettuata tramite piattaforma bandi.servizirl.it.

