



OTTANTAVENTI  
**FORMAZIONE**

Corso di una giornata

# Come Fissare gli Appuntamenti per Telefono

**PRENDI PIÙ  
APPUNTAMENTI!**

- A.** Presentazione del Corso Come Fissare gli Appuntamenti per Telefono
- B.** I vantaggi per i partecipanti
- C.** I Contenuti
- D.** Si rivolge a
- E.** Adriana Galgano, la relattrice del Corso
- F.** Videoconferenza: Data / Durata / Orario / Quota
- G.** Esperienza
- H.** I Nostri libri
- I.** Perché sceglierci
- L.** Training Experience Ottantaventi
- M.** Per partecipare

Fissare l'appuntamento per telefono è un'**attività di vendita complessa**.

È infatti importante saper vendere in pochi istanti al nostro interlocutore l'**idea** che è **vantaggioso** dedicare **il suo tempo** alla **nostra azienda** e ai **nostri prodotti** e **servizi**.

Avere **successo** in questa attività significa:

- **possedere le tecniche** per superare il filtro;
- **saper fare** proposte di appuntamento efficaci e motivanti;
- **conoscere e utilizzare** le tecniche per superare le obiezioni e per chiedere l'appuntamento.

Il Corso Ottantaventi **Come Fissare gli Appuntamenti per Telefono** consente di farlo in una giornata.

Con il Corso Ottantaventi **Come Fissare gli Appuntamenti per Telefono**

i partecipanti AUMENTANO il numero di **appuntamenti presi**, sviluppando in aula:

- la **sicurezza** che proviene dal possesso delle tecniche per **superare** il filtro;
- l'**efficienza** che deriva dalla padronanza di tecniche per fissare l'appuntamento;
- l'**efficacia** che scaturisce dalla capacità di costruire proposte motivanti e di utilizzare un linguaggio psicologicamente corretto;
- la **capacità persuasiva** che nasce dal saper utilizzare le tecniche per la gestione delle obiezioni.

- **ABILITÀ COMUNICATIVE NELLA TELEFONATA PER L'APPUNTAMENTO**  
Come ascoltare.  
Parole e frasi anti-appuntamento.
  
- **COME SUPERARE IL FILTRO**  
Tecniche per superare il filtro.  
Allenamento.
  
- **TECNICHE TELEFONICHE FINALIZZATE ALLA PRESA DI APPUNTAMENTO**  
Come presentarsi e acquisire fiducia.  
Come aprire la telefonata e sollecitare l'attenzione del cliente.  
Come fare proposte di appuntamento motivanti ed efficaci.  
Allenamento.
  
- **LA GESTIONE DELLE OBIEZIONI**  
Le principali obiezioni da superare nella presa dell'appuntamento.  
Le tecniche per la gestione delle obiezioni.  
Allenamento.
  
- **LA CHIUSURA**  
Come riconoscere i "segnali di acquisto".  
Come concludere e ottenere l'appuntamento.

Il Corso **Come Fissare gli Appuntamenti per Telefono** si rivolge a:

- Operatori di telemarketing
- Responsabili operatori di telemarketing
- Venditori
- Responsabili dei venditori
- Addetti al marketing
- Responsabili marketing



È partner di **Ottantaventi Formazione** ed è su LinkedIn dal 2008. Oggi nella classifica del Social Selling Index di LinkedIn è nel primo 1% del suo settore e nel primo 1% della rete.

Il suo account su LinkedIn:

<https://www.linkedin.com/in/adrianagalvano>

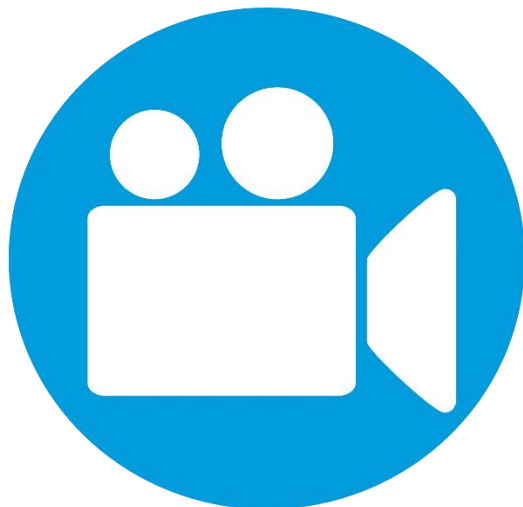
Lavora con passione a progetti di consulenza

e formazione per la **Customer Experience**, le **Vendite**, il **Management**.

Tra le aziende con le quali ha collaborato: Vodafone (Milano), Dhl (Milano), A2A (Milano), Luisa Spagnoli (Perugia), Forum Corporation (Boston), Allianz (Torino).

È autrice dell' e-book **LinkedIn Lead Generation**.

Quotidiani e riviste - come Repubblica, Il Sole 24ore, Millionaire hanno dedicato articoli alla sua attività. Scrive su Harvard Business Review, edizione italiana.



### La QUOTA comprende:

- l'attestato di partecipazione
- il materiale didattico

Sede: *In videoconferenza - Zoom*

Durata: *una giornata*

Data:

*8 luglio 2021*

Orario: *9.30/13.00 - 14.00/17.30*

Quota base: € 500,00 + Iva (22%)

Quota per iscritti [Newsletter](#) (-30%) :

€ 350,00 + Iva (22%)

Zoom è semplice e veloce da scaricare.

Per partecipare è sufficiente avere un computer con la webcam o un tablet o uno smartphone.



Abbiamo **20 anni di esperienza** nella formazione alle **tecniche per fissare l'appuntamento**, realizzata in **progetti operativi** con **misurazione dei risultati**.

Il vantaggio nell'utilizzare la Formazione **Ottantaventi** consiste nell'acquisire metodi e tecniche:

- testati in progetti operativi
- pratici e concreti

che contribuiscono all'aumento dei **risultati**.

**TRA I NOSTRI CLIENTI:** Wind, Prenatal, Vodafone, Piaggio, Upim, Fastweb, PosteMobile, Media World, Merloni, Mettler Toledo, Allianz, Infocontact, Campus Bio-Medico, Tattini, Silhouette, Bang & Olufsen, Edenred, A2A, Sandvik, RSA.

Per conoscere le nostre metodologie, puoi leggere i nostri [libri](#), editi con grande successo dalla FrancoAngeli disponibili nelle principali librerie.



Lavoriamo con passione per offrire **FORMAZIONE INNOVATIVA** che migliori i risultati del **MANAGEMENT**, delle **VENDITE**, del **RETAIL** e della **CUSTOMER EXPERIENCE**.

Siamo convinti che chi insegna debba anche saper fare. Quindi siamo i primi sperimentatori delle nostre metodologie che aggiorniamo costantemente.

Crediamo che la formazione debba produrre **RISULTATI**. Per questo le nostre tecniche sono pratiche, concrete e immediatamente **APPLICABILI**.

Amiamo il **DINAMISMO**. Nelle nostre aule i partecipanti si allenano da subito in situazioni reali e relative alla loro attività. Apprendono più velocemente perché, una volta tornati al lavoro, risparmiano il tempo della traduzione in operativo di principi generali.

Ci entusiasma lavorare su progetti che prevedono la misurazione dei **RISULTATI**, sui quali abbiamo notevole esperienza.

Partecipare alla Formazione **Ottantaventi** significa essere certi di apprendere metodi **TESTATI** ed **EFFICACI**.



Il nostro **MOTTO** è "**CHI SI ANNOIA NON ASCOLTA E NON IMPARA**".

Per questo rendiamo **AVVINCENTE, DIVERTENTE ED EFFICACE** la partecipazione ai nostri corsi sia in aula che in videoconferenza con:

- la **PASSIONE** per la nostra missione;
- la **PROFESSIONALITÀ** dei nostri relatori;
- il **COINVOLGIMENTO** dei partecipanti;
- l'inserimento della **GAMIFICATION**, ovvero l' applicazione di dinamiche proprie del gioco alla formazione.



## PRENOTA. È FACILE!

- Hai il filo diretto con la Segreteria Corsi:  
chiama o invia un WhatsApp  al [351 9496284](tel:3519496284).
- Prenota in qualsiasi momento: utilizza il [FORM](#)

**Buon Corso!**

>> Consulta [i termini e le condizioni](#) per la partecipazione.