

COME COMUNICARE E VENDERE PER TELEFONO



Corso di 2 giornate

OTTANTAVENTI SRL - MILANO: V. Vincenzo Monti 8 Tel. 02/46712222 - PERUGIA: V. Mario Angeloni 27 Tel. 075/5452482

P. Iva e Codice Fiscale 02463680542 - Capitale sociale € 10.400 i.v. - Iscritta al Registro delle Imprese della C.C.I.A.A. di Perugia n. 02463680542 - Iscritta al R.E.A. C.C.I.A.A. PG al n. 219100

- A.** Presentazione del Corso: '**COME COMUNICARE E VENDERE PER TELEFONO**'
- B.** I vantaggi per i partecipanti
- C.** Il programma
- D.** Si rivolge a
- E.** Videoconferenza: Sede / Durata / Data / Orario / Quota
- F.** Training Experience Ottantaventi
- G.** Perché sceglierci
- H.** Per partecipare

Le molte variabili legate alle modifiche, sia temporanee che strutturali, che il mondo della vendita sta subendo, rendono estremamente importante per le aziende una maggiore efficacia ed efficienza delle reti vendita sia nell'**ORGANIZZAZIONE** che nello **SVOLGIMENTO** dell'attività commerciale.

Il concetto di strategia di marketing multicanale è da tempo stabilmente compreso nell'orizzonte delle attività di contatto delle aziende con i propri clienti.

Il **CONTATTO TELEFONICO** rappresenta il canale forse più tradizionale di questo panorama, ma acquista ulteriore importanza grazie all'**INTEGRAZIONE** con tutti gli altri canali, digitali e non, che negli ultimi anni le aziende utilizzano per acquisire, mantenere, fidelizzare, sviluppare, dare valore ai propri lead e al proprio parco clienti.

Le sessioni del Corso Ottantaventi **COME COMUNICARE E VENDERE PER TELEFONO** approfondiscono gli elementi più importanti che consentono di gestire al meglio da remoto, grazie ad un efficace mix tra mezzi tradizionali e strumenti più innovativi:

- la relazione con il cliente;
- i diversi aspetti commerciali dei contatti con esso.



Con il Corso Ottantaventi **COME COMUNICARE E VENDERE PER TELEFONO** i partecipanti acquisiscono conoscenze e strumenti per:

- migliorare la **RELAZIONE** con il cliente attuale e il potenziale;
- aumentare la **CAPACITA' PERSUASIVA**;
- far crescere il **VALORE** del cliente;
- contribuire a **CUSTOMER EXPERIENCE** coinvolgenti ed efficaci per lead e clienti.

Frequentare e far frequentare questo Corso significa aumentare i **RISULTATI**.

PIÙ FORMI, PIÙ VENDI.

- **LA CAPACITÀ DI SAPER ASCOLTARE**

I principi da rispettare per ascoltare con intelligenza e sensibilità.

L'arte di fare le domande.

- **LA PSICOLOGIA DEL LINGUAGGIO**

Come mantenere vivo l'interesse tramite l'uso corretto della voce: enfasi, pause, ritmo, volume, velocità.

Gli aspetti psicologici del linguaggio e gli errori più comuni da evitare.

- **TECNICHE DI COMUNICAZIONE TELEFONICA**

Come accogliere il cliente al telefono e sequenza delle telefonate in arrivo.

Sequenza delle telefonate in uscita.

Come suscitare l'attenzione dell'interlocutore e, nel colloquio, come trasmettere con chiarezza il messaggio telefonico.

Formule conclusive del colloquio telefonico.

- **GLI STILI DI VENDITA**

Gli stili di vendita: quello corretto e quelli da evitare.

Lo stile Assi.

- **TECNICHE DI VENDITA**

Come individuare le motivazioni di acquisto del cliente.

Come argomentare in modo persuasivo in relazione alle esigenze del cliente: il metodo caratteristiche/vantaggi.

Cross Selling e Up Selling.

- **SUPERAMENTO DELLE OBIEZIONI E TECNICHE DI CONCLUSIONE**

Tecniche per la gestione delle obiezioni.

Le formule per concludere positivamente il colloquio.

Il congedo.

Il Corso Ottantaventi **COME COMUNICARE E VENDERE PER TELEFONO** si rivolge a:

- Commerciali;
- Responsabili commerciali;
- Operatori telesales;
- Responsabili telesales;
- Operatori inside sales;
- Responsabili inside sales.



Zoom è semplice e veloce da scaricare.

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

Sede: *Videoconferenza - Zoom*

Durata: *2 giornate*

Date: *24-25 maggio 2023*

Orario: *9.30/13.00 - 14.00/17.30*

Quota: *€ 900,00 + Iva (22%)*

Quota per iscritti alla [Newsletter Ottantaventi](#):

€ 630,00 + iva (22%)

La QUOTA comprende:

- l'attestato di partecipazione;
- il materiale didattico.

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

Per questo rendiamo **AVVINCENTE, DIVERTENTE ED EFFICACE** la partecipazione alla nostra Formazione sia in aula che in videoconferenza con:

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



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**.



PRENOTA. È FACILE!

- Hai il filo diretto con la Segreteria Corsi:
chiama o invia un WhatsApp  al **351 9496284**.
- Prenota in qualsiasi momento: utilizza il **FORM**

Buon Corso!

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