



# Corso **TECNICHE DI SMART SELLING**



***Allunga la mano al DIGITALE e alle VENDITE!***

- A.** Presentazione del Corso **TECNICHE DI SMART SELLING**
- B.** I vantaggi per i partecipanti
- C.** Il programma
- D.** Si rivolge a
- E.** Massimo Brizzi, il Relatore del Corso
- F.** Videoconferenza: Sede / Durata / Data / Orario / Quota
- G.** Training Experience Ottantaventi
- H.** Perché sceglierci
- I.** Per partecipare



Il Corso Ottantaventi **TECNICHE DI SMART SELLING** fornisce ai partecipanti gli strumenti per reagire brillantemente alle modifiche che il mondo della vendita sta subendo.

Nello **SMART SELLING** infatti il venditore **SMART** utilizza gli strumenti e le opportunità offerte dalla tecnologia, conciliandole con le capacità commerciali più tradizionali:

- conosce e utilizza efficacemente i social media, anche alla luce della propria esperienza nel costruire relazioni con i clienti;
- tiene conto del potenziale commerciale della videoconferenza e della gestione a distanza di riunioni o demo, e le integra con le proprie conoscenze relative.

Nelle due giornate del Corso i partecipanti acquisiscono tecniche e strumenti per

- padroneggiare le **TECNICHE DI SMART SELLING**;
- mixare efficacemente abilità commerciali tradizionali e nuove conoscenze digitali;
- utilizzare al meglio gli strumenti digitali di cui dispongono;
- conoscerne di nuovi;
- aumentare i risultati del proprio Smart Selling.

- **SMART SELLING E SOCIAL MEDIA**

Il target.

Il funnel di vendita.

Il profilo.

I concetti chiave: affidabilità, trasparenza, reputazione, popolarità, relazione.

- **LO SMART SELLING IN VIDEOCONFERENZA**

LA PREPARAZIONE: check-list e verifiche.

LO SVOLGIMENTO: scaletta, tempi, successione degli interventi.

- **LA COMUNICAZIONE EFFICACE NELLA VIDEOCONFERENZA**

Catturare e mantenere l'attenzione del cliente.

Voce e parole efficaci.

La comunicazione non verbale.

- **IL PRIMO CONTATTO**

Costruire e consolidare la relazione.

Condividere materiale, informazioni e brochure.

Anticipare contenuti e modalità di svolgimento dei contatti successivi.

- **LA TRATTATIVA**

Le motivazioni di acquisto

Il metodo caratteristiche/vantaggi

- **LA GESTIONE DELLE OBIEZIONI**

La costruzione di argomentazioni efficaci in videoconferenza.

Come gestire domande e risposte.

Gestire le obiezioni: atteggiamento psicologico e tecniche in relazione al canale web.

- **LA CONCLUSIONE**

Come concludere efficacemente.

Comunicare efficacemente obiettivi e tempi delle attività successive.

Il coinvolgimento dei partecipanti (clienti e colleghi) nel «cosa fare dopo».

La presentazione e la discussione dell'offerta.

Il Corso **TECNICHE DI SMART SELLING** si rivolge a:

- Venditori
- Area Manager
- Capi area
- Responsabili dei venditori
- Specialisti di prodotto
- Responsabili degli specialisti di prodotto





Sono Massimo Brizzi, senior partner di Ottantaventi Formazione.

Da più di 20 anni collaboro con le aziende alla realizzazione di progetti formativi che prevedono la misurazione dei risultati.

Quando lavoro su un progetto, concretizzo cinque punti molto importanti della nostra filosofia ispiratrice:

1. portare risultati misurabili;
2. allenare già in aula i partecipanti ad utilizzare i comportamenti che gli permetteranno di migliorare i risultati;
3. rafforzare la loro sicurezza e motivazione;
4. farli divertire, perché chi si annoia non impara;
5. migliorare continuamente.

Per consultare i giornali che hanno scritto su di me o sulla mia attività, c'è la sezione [Articoli](#) del sito.



*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: *23-24 Settembre 2020*

*27-28 Ottobre 2020*

Orario: *9.30/13.00 - 14.00/17.30*

Quota: *€ 900,00 + Iva (22%)*

Quota iscritti Newsletter: *€ 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](tel:3519496284).
- Prenota in qualsiasi momento: utilizza il [FORM](#)

**Buon Corso!**

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