Vendere tramite videoconferenza - Presentazioni e trattative commerciali online - Corso di formazione on line - 9, 16 e 23 marzo 2021

Circolare 157 del 24/02/2021 - Formazione

Data e sede

- **9 e 16 marzo ore 14.00 - 16.30**
- **23 marzo ore 14.00 - 17.00**
- Piattaforma Zoom

Durata

8 ore complessive

2 lezioni da 2,5 ore ciascuna e 1 lezione da 3 ore

Modalità

Necessario PC o Tablet con microfono e videocamera.

Verrà creato - per la sola durata del corso - un gruppo e-mail per la condivisione dei file tra i partecipanti

Programma

- Videoconferenza: un nuovo modo di lavorare e di vendere?
- Obiettivo: ingaggio. Come mantenere alto l'interesse durante una videopresentazione
- Il segreto della preparazione: come progettare e strutturare al meglio un incontro commerciale tramite videoconferenza

- Il documento di supporto al meeting virtuale: presentazioni efficaci anche sotto il profilo grafico e comunicativo
- La comunicazione verbale: la parola scritta (e pronunciata) come supporto alla presentazione
- L'uso della voce tramite web: tono, volume, pause
- Il linguaggio del corpo: anche l'occhio vuole la sua parte
- L'ascolto attivo via web
- Software: Power Point, Canva, Prezi. Tools per videoconferenze.
- La vendita via web: presentazione dell'azienda e del prodotto, punti di forza, conduzione trattativa, gestione delle obiezioni, chiusura - differenze tra offline e online

Destinatari

Venditori, Responsabili commerciali, marketing, imprenditori

Obiettivi

Di necessità virtù: come utilizzare al meglio il web per comunicare con i clienti e condurre trattative commerciali.

La voce, le pause, l'interazione interpersonale attraverso lo schermo. I materiali di vendita: come renderli più efficaci e non sprecare preziosi minuti online. L'attenzione, risorsa scarsa. Il web non come ostacolo ma come modo per potenziare l'efficacia commerciale

Iscrizioni

Entro il 02 marzo 2021

Quota di partecipazione

€ 250.00 + IVA/partecipante per le aziende associate

€ 300.00 + IVA/partecipante per le aziende non associate

Contatti

Roberta Porro, Area Comunicazione e Marketing (Int.206)

Marta Landonio, Area Formazione (Int.216)

Fonte: https://ali.mediatria.com/servizi/scuola-e-formazione/circolari/vendere-tramite-videoconferenza-presentazioni-e-trattative-commerciali-online-corso-di-formazione-on-line-9-16-e-23-marzo-2021