

---

# LA TELEFONATA PER VENDERE E FISSARE APPUNTAMENTI

---

BUSINESS SKILLS

## DESCRIZIONE

La telefonata nelle sue fasi: dall'apertura alla chiusura dell'obiettivo, passando dalla preparazione dello script alla gestione della relazione al telefono.

## PROGRAMMA

### PROGRAMMA DIDATTICO:

- La vendita negoziale ©: cos'è e i suoi obiettivi;
- La trattativa per fasi A.I.A.C.S. © e i suoi vantaggi
- La comunicazione efficace
- Cosa rende efficace una telefonata
- I limiti e i vantaggi dello strumento
- Le attività preparatorie della telefonata (griglia delle domande, materiale, elenchi...)
- I fattori critici della telefonata: il tempo, la comunicazione e l'ambiente circostante
- La telefonata in uscita:
  - stato emotivo del cliente
  - chiarezza degli obiettivi perseguiti
  - l'importanza del piano di comunicazione
  - come affrontare il filtro
  - come vendere la telefonata
  - regole di gestione della telefonata
  - quando e come chiudere la telefonata in uscita
- Come ottenere un appuntamento
- Importanza e regole del richiamo (call-back)

Simulazioni e analisi di casi concreti

## OBIETTIVI FORMATIVI

- Fornire le competenze per gestire il cliente al telefono.
- Dare un metodo per preparare l'incontro telefonico.

La telefonata per vendere e fissare appuntamenti

## DESTINATARI

Titolari d'azienda, responsabili vendite, key account manager, export manager e venditori.

## DOCENTI

Docenti Faculty Assolombarda Servizi

## NOTE

Il corso sarà trasmesso via Microsoft Teams, con la possibilità di partecipare via web o app con l'utilizzo di pc o smartphone.

I partecipanti iscritti riceveranno tutte le istruzioni di partecipazione e le slide del docente il giorno prima del corso.

Il corso non è video-registrato.

## REQUISITI

- Pc o smartphone
- Buona connessione internet
- Microfono e webcam attivi e funzionanti

## REFERENTI

**Davide Inclimona** (davide.inclimona@assolombarda.it / Cell: 348 0201 402)

**Arianna Marchianò** (arianna.marchiano@assolombarda.it / Cell: 345 4007 448)

**Martina Gasparini** (martina.gasparini@assolombarda.it / Cell: 347 6250 456)

## DATE E PREZZI

**ATTUALMENTE DISPONIBILE SOLO PER LA FORMAZIONE IN AZIENDA**