
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

Live Webinar

Edizione di: Luglio 2027

Durata: 8 ore

Scheduling:

08/07/2027 dalle 14:00 alle 18:00

10/07/2027 dalle 14:00 alle 18:00

PREZZI:

Quota NON associato e privato: € 560.00 + IVA

Quota associato: € 460.00 + IVA

Sconto del 10% dal secondo partecipante

Erogato come **Webinar**