

**RISULTATI MIGLIORI CON VENDITE A DISTANZA?
ECCO COME**

10 CONSIGLI PER MIGLIORARE LE VENDITE DA REMOTO :

1

INQUADRA LE DIFFERENZE FRA VENDERE DI PERSONA E A DISTANZA

Hai sviluppato ottime capacità nella vendita face to face, ma oggi queste competenze vanno implementate nella vendita a distanza, in un contesto in continua evoluzione.

2

PADRONEGGIA LA TECNOLOGIA

Nuovi software o hardware sono ottimi se si sa come usarli al meglio. Per familiarizzare, testa gli strumenti di videoconferenza, i microfoni e le cuffie con dei colleghi.

3

SII SEMPRE PREPARATO

Usa il web per raccogliere tutte le info che puoi. Fare domande è un bene, ma non se dovresti già conoscere le risposte...

4

PREPARATI CON IL METODO 4S

- Aggiornati sullo STATUS del cliente
- Fai una SELEZIONE degli obiettivi più rilevanti
- Determina lo SCENARIO della prossima riunione
- Munisciti di STRUMENTI di supporto

5

UTILIZZA DEI PPT CHE RAFFORZANO IL TUO MESSAGGIO

I supporti visivi aiutano la comprensione e il ricordo di ciò che hai da dire. Oggi i tuoi interlocutori si trovano davanti a uno schermo, approfittane per farti ascoltare anche con i loro occhi.

6

ASCOLTA IN MANIERA PROATTIVA

Dedica a ciascun cliente la tua attenzione. Prima di iniziare la vendita, assicurati di aver compreso appieno le loro necessità.

7

COINVOLGI CON LO STORYTELLING

Coinvolgi il pubblico a livello emozionale - l'emozione è un fattore chiave nel processo decisionale

8

SII FLESSIBILE

I clienti che stanno affrontando nuove sfide potrebbero richiedere strategie diverse da quelle nelle quali eccelli. Sii pronto ad adattare il tuo approccio.

9

SPRIGIONA LA TUA CREATIVITÀ

Una classica mail di presentazione potrebbe perdersi nel mucchio. Rendila più accattivante, magari valorizzandola con immagini, contributi video e altro.

10

PORTA PAZIENZA

Ricordati che come lo è per te, anche per i tuoi clienti trattare in remoto è un'esperienza nuova. Dagli tempo di adattarsi al nuovo contesto, senza avere fretta di stringere un accordo.