



Mercuri International

# VENDITA A DISTANZA



# PRESENTAZIONE DEL PROGRAMMA

Mercuri International

## PERCHÉ LA VENDITA A DISTANZA?

Le nuove tecnologie hanno notevolmente ampliato le opzioni per interagire con i clienti. Seguite il programma di “Vendita a distanza” per scoprire come trarne vantaggio e trasformare ogni incontro in un successo!

### AUDIENCE

Tutti i professionisti delle vendite che desiderano massimizzare le loro prestazioni in un ambiente di vendita non di persona.

### DURATA

Contenuti digitali: **3 ore**

### MODALITÀ DI EROGAZIONE

100% digitale o in combinazione con lezioni in aula virtuale.

Contenuti interattivi, video, esercizi, questionari, documenti scaricabili e forum aperti per connettersi con la community. Tutto il materiale è supportato su computer portatili, tablet e smartphone



# PRESENTAZIONE DEL PROGRAMMA



## 1 INTRODUZIONE ALLA VENDITA A DISTANZA

Scoprite le opportunità e rischi legati al lavoro a distanza e le sfide da superare.



## 2 PREPARARSI PER L'INCONTRO

Prepararsi adeguatamente evitando gli errori più comuni. Raccogliere tutte le informazioni necessarie sul cliente seguendo un metodo strutturato.



## 3 LA RIUNIONE WEB-BASED

Approfondite le fasi di preparazione supplementari necessarie per le riunioni online e utilizzate efficacemente le presentazioni per trarre vantaggio dall'ambiente digitale.



## 4 COMUNICAZIONE ATTIVA

Padroneggiare la comunicazione con focus sull'ambiente virtuale, utilizzando tecniche di ascolto attivo e di narrazione.



## 5 VENDITA TELEFONICA

Impara le caratteristiche distintive della comunicazione telefonica e scopri i modi pratici per superare gli ostacoli più frequenti.

# PRESENTAZIONE DEI CONTENUTI

1

## INTRODUZIONE ALLA VENDITA A DISTANZA

- Differenze tra incontri di vendita "faccia a faccia" e virtuali

2

## PREPARAZIONE DELLA RIUNIONE

- Preparazione della riunione
- Raccolta delle informazioni del cliente sul web
- Raccolta delle informazioni del cliente durante la riunione - checklist
- Prepare la vostra riunione virtuale con il metodo 4S
- Checklist per la preparazione

3

## LA RIUNIONE WEB - BASED

- La riunione online
- Uso efficace dei web meeting
- Checklist delle riunioni virtuali
- Slideshow efficace per la presentazione
- Checklist per slideshow efficaci

4

## COMUNICAZIONE ATTIVA

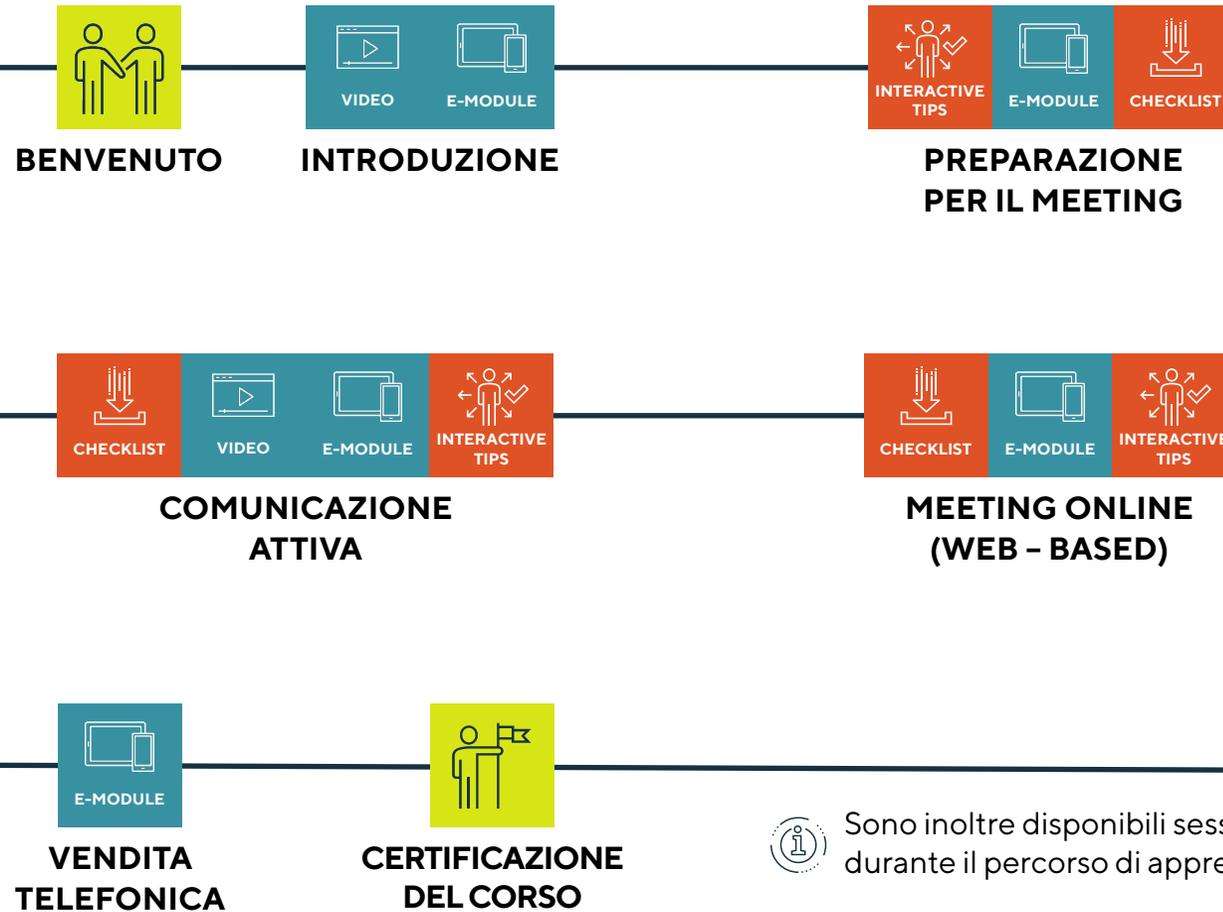
- Comunicazione attiva
- Ascolto attivo
- Le molte sfaccettature di un messaggio
- Comunicazione virtuale efficace
- Usare lo storytelling per coinvolgere il tuo pubblico
- Rompere il ghiaccio in una riunione web - based

5

## VENDITA TELEFONICA

- 7 consigli per una vendita efficace al telefono

# LEARNING PATH



Sono inoltre disponibili sessioni virtuali durante il percorso di apprendimento



Mercuri International

GROW YOUR PEOPLE,  
GROW YOUR BUSINESS

