



Remote selling

Mercuri International

Panoramica

Perché remote selling?

Le nuove tecnologie hanno notevolmente ampliato le possibilità di interazione con i clienti. Segui il programma di vendita a distanza per scoprire come sfruttare i vantaggi della vendita a distanza e trasformare ogni incontro in un successo!

A chi è rivolto?

Tutti i professionisti delle vendite che desiderano massimizzare le proprie prestazioni in un ambiente di vendita non faccia a faccia

Durata

Contenuti digitali: 3 ore

Modalità di erogazione

100% digitale o in combinazione con l'aula virtuale

Contenuto interattivo, video, esercizi, questionari, documenti scaricabili e forum aperti per connettersi con la community. Tutti i materiali sono compatibili con laptops, tablets, e smartphones

Programma

- **Introduzione alla vendita a distanza**
Scopri le opportunità e i rischi legati al lavoro da remoto e le sfide da superare
- **Preparazione per l'incontro**
Prepare properly by avoiding common mistakes. Collect all the customer info needed following a structured method
- **L'incontro basato sul web**
Esplora i passaggi di preparazione aggiuntivi necessari per le riunioni basate sul web e utilizza in modo efficace le presentazioni per sfruttare i vantaggi dell'ambiente digitale
- **Comunicazione attiva**
Padroneggiare la comunicazione concentrandosi sull'ambiente virtuale, utilizzando tecniche di ascolto attivo e narrazione
- **Vendere al telefono**
Scopri le caratteristiche uniche della comunicazione telefonica e scopri modi pratici per superare gli ostacoli tipici

Panoramica dei contenuti

1

Introduzione alla vendita a distanza

- Differenze tra incontri di vendita faccia a faccia e virtuali

2

Preparazione per la riunione

- Preparazione per l'incontro
- Raccolta di informazioni sui clienti sul web
- Raccolta delle informazioni sui clienti durante la riunione – lista di controllo
- Prepara il tuo incontro virtuale con il metodo 4S
- Lista di controllo per la preparazione

3

L'incontro basato sul web

- L'incontro basato sul web
- Uso efficace delle riunioni web
- Lista di controllo per le riunioni virtuali
- Presentazione efficace per presentazione virtuale
- Lista di controllo efficace per le presentazioni

4

Comunicazione attiva

- Comunicazione attiva
- Ascolto attivo
- Le diverse sfaccettature dei messaggi
- Comunicazione virtuale efficace
- Usare lo storytelling per coinvolgere il pubblico
- Rompere il ghiaccio in una riunione via web

5

Vendere al telefono

- 7 consigli per una vendita efficace al telefono

Percorso di apprendimento



Possibilità di integrare sessioni in presenza o virtuali



Benvenuto



Video



E-module

Introduzione



Suggerimenti
interattivi



E-module



Checklist

Preparazione per la
riunione



Suggerimenti
interattivi



E-module



Checklist

L'incontro basato sul web



Suggerimenti
per l'azione



Video



E-module



Suggerimenti
interattivi

Comunicazione attiva



E-module



Certificazione

Vendere al telefono



Grow your people
Grow your business