


INIZIO 06/07/2020 **FINE** 13/07/2020

Smart selling

 Referente: Chiara Monti

 chiara.monti@ialombardia.it



DURATA CORSO
8 ORE

QUOTA ISCRIZIONE
100 €

> LEGGI LA SCHEDA COMPLETA SU WWW.IALOMBARDIA.IT

OBIETTIVI

Il corso permetterà di: acquisire una cultura dello smart selling per comunicare e condividere informazioni in tempo reale; individuare tutti gli aspetti da curare nella gestione del momento di contatto commerciale online con il cliente; elaborare una strategia di comunicazione per sfruttare al massimo il maggior numero di canali che si hanno a disposizione per mantenere viva la relazione con i clienti.

CONTENUTI

Unità formativa 1: La comunicazione efficace Gli elementi costitutivi della comunicazione efficace via web La gestione degli strumenti di lavoro: postazione, webcam, microfono La costruzione di un'immagine professionale Unità formativa 2: Lo smart selling L'engagement in un appuntamento on line La gestione del tempo del contatto "visita" Il feedback e la strategia di mantenimento della relazione

ALTRE INFO

LIVELLO: Base

DESTINATARI: Company, private, others

REQUISITI: Nessuno

NUM MIN./MAX PARTECIPANTI:
10 / 15