***IAL LOMBARDIA – CATALOGO COMMERCIALE***

|  |
| --- |
| SMART SELLING |
| Area tematica | MARKETING |
| Durata in ore | 8 |
| Livello | BASE  |
| Data inizio | in programmazione a Giugno/Luglio |
| Data fine |  |
| Numero partecipanti | Min. 10 Max. 15 |
| Quota iscrizione | € 80,00 + IVA |
|  |  |
| 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 on line 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 e unità formative | **Unità formativa 1: La comunicazione efficace**Gli elementi costitutivi della comunicazione efficace via webLa gestione degli strumenti di lavoro: postazione, webcam, microfonoLa costruzione di un’immagine professionale**Unità formativa 2: Lo smart selling**L’engagement in un appuntamento on lineLa gestione del tempo del contatto “visita”Il feedback e la strategia di mantenimento della relazione  |
| Metodologie e strumenti | Corso on line |
| Certificazione in uscita | Attestato di partecipazione |
| Destinatari | Il corso è rivolto a tutti coloro che svolgono attività commerciali e che abbiano interesse a migliorare le proprie capacità comunicative in sales meeting e conference call |
| Requisiti in ingresso | Conoscere le tecniche di vendita |
| Docente/i | MARTINI SARA |
|  |  |
| Persona di contatto | CHIARA MONTI |
| Altre informazioni |  |