



INFORMAZIONE

Y O U C O M E F I R S T

DISTANT SELLING

PRESENTAZIONI COMMERCIALI EFFICACI ANCHE ONLINE

BY

InformaAzione

INTRODUZIONE

DISTANCE SELLING

I temi descritti di seguito hanno l'obiettivo di presentare sia il **metodo formativo** di InformaAzione e le **relative caratteristiche**, sia una proposta di **contenuti formativi** che saranno calibrati in fase di analisi e definizione del progetto (da svolgersi fra responsabili del committente e Trainers InformaAzione) per dare una forma definita alla formazione proposta.

Per garantire la massima efficacia del training, InformaAzione propone **diverse modalità formative**: assessment, aule frontali e virtuali, percorsi blended, esercitazioni pratiche, team building ed edutainment.

Le nostre soluzioni possono essere realizzate per un diverso numero di partecipanti, in modo da **favorire l'interazione e massimizzare l'apprendimento**.



PREMESSA

DISTANT SELLING



Diventa un venditore più efficace con l'acquisizione delle principali competenze per la vendita "a distanza". E grazie al numero ridotto di partecipanti, sarai seguito nell'applicazione di ciò che già conosci, al mondo "online". Attraverso questo corso imparerai a conoscere il target, saper negoziare, attraverso tecniche di vendita per far breccia nel cuore dei clienti!

*"Fate in modo che ogni interazione conti, anche quelle piccole. Sono tutte rilevanti."
Shep Hyken, oratore motivazionale per i servizi ai clienti*



STRUTTURA DEL CORSO

DISTANT SELLING

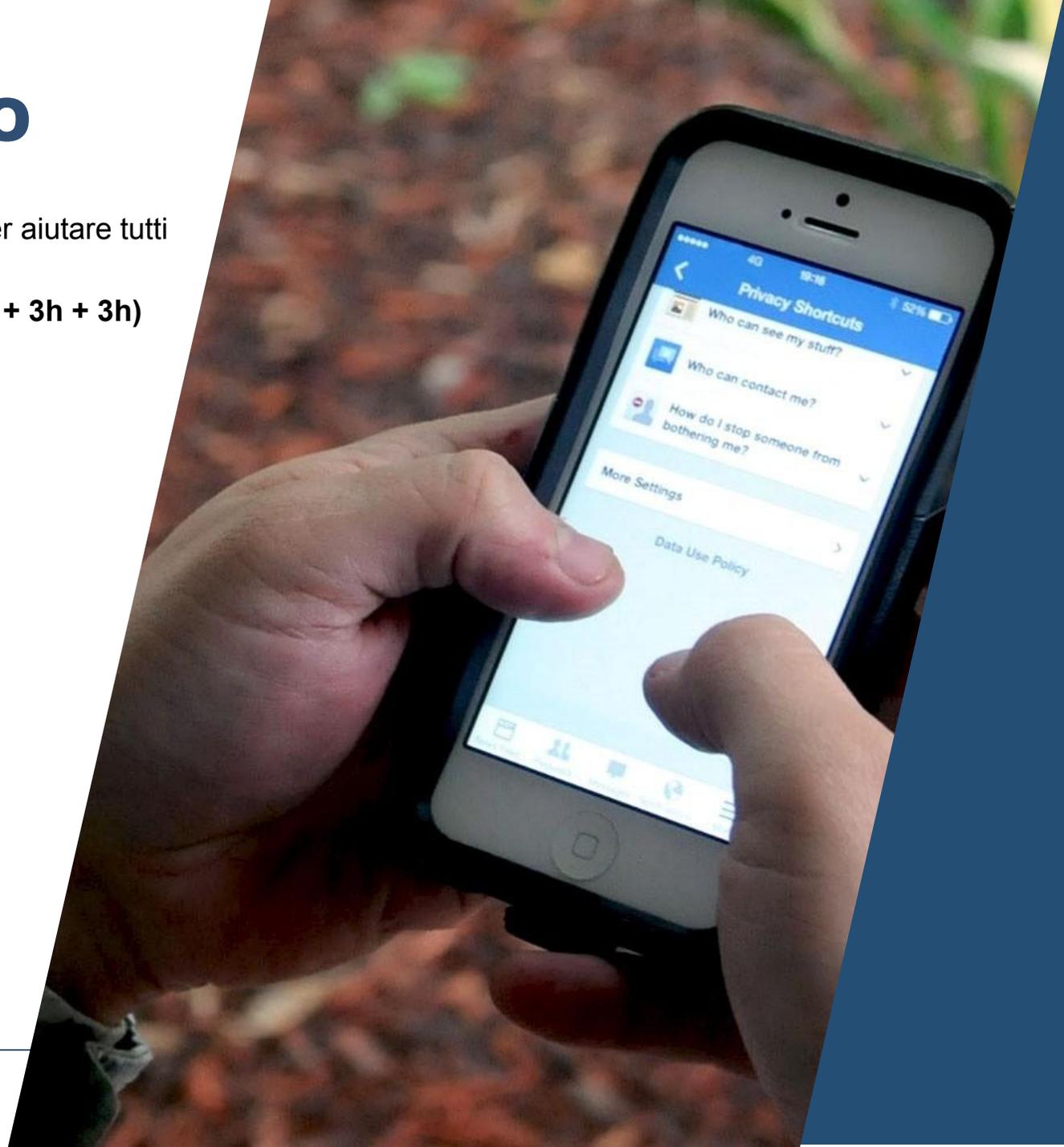
“Distant selling” è la proposta di **InformaAzione** pensata per aiutare tutti coloro che vogliono imparare a vendere a distanza..

E' un corso di **9 ore formative** sviluppato in **3 sessioni (3h + 3h + 3h)** **online** oppure in modalità “ibrida” da concordare.

Può essere aggiunta una quarta sessione di follow up.

■ PROGRAMMA

- Le 4 fasi della vendita
- Aspetti tecnici
- L'apertura ONLINE (come creare empatia sia a livello tecnico sia a livello comunicativo)
- Come utilizzare la voce
- LA MENTALITA' DELLA CRESCITA (Growth mindset)
- L'analisi dei bisogni ONLINE
- LO STATO DEL VENDITORE
- Tecniche di presentazione A DISTANZA
- Gestione delle obiezioni A DISTANZA



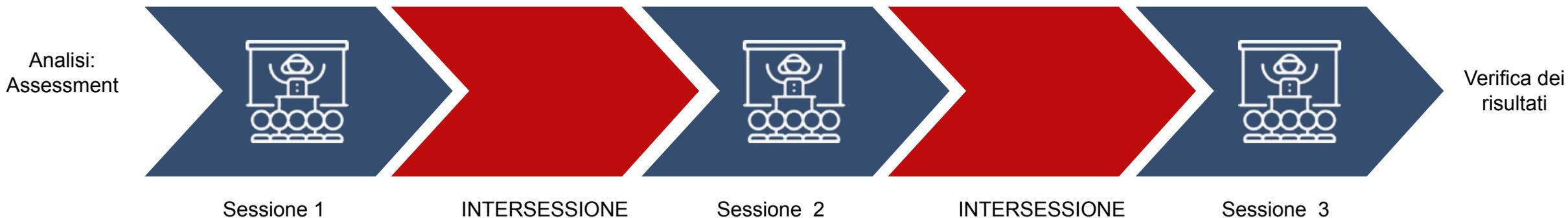
ARCHITETTURA DIDATTICA

DISTANT SELLING

Prima delle aule viene proposto un lavoro preparatorio che è sinergico all'obiettivo della formazione. Questo warm-up formativo consente ai partecipanti di intraprendere il percorso con il giusto approccio.

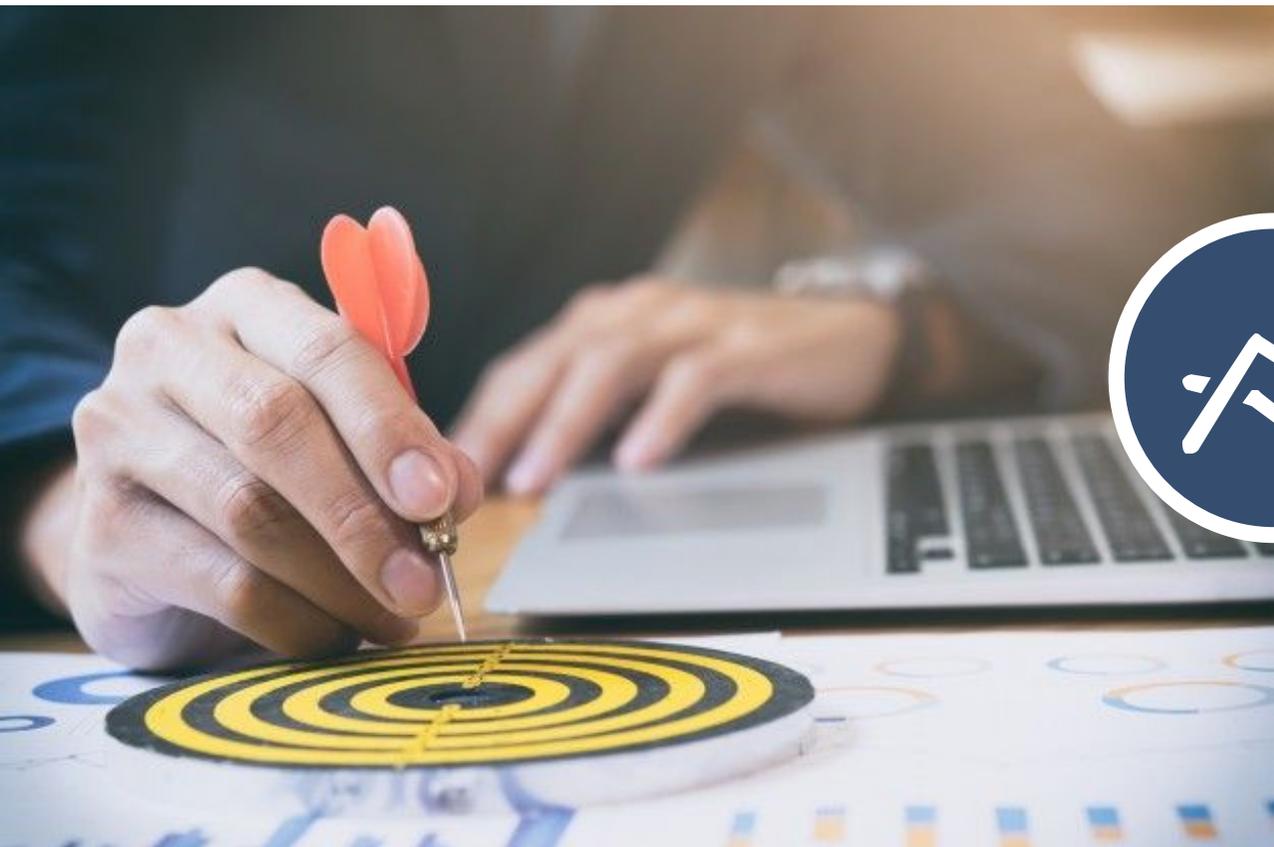
DISTANT SELLING è un corso di **9 ore formative** sviluppato online in **3 sessioni**, con esercizi e materiali didattici per lo studio personale e di gruppo.

Il corso **può essere strutturato anche in versione blended**, con il supporto di materiale e-learning
A corso concluso ci sarà la **verifica e condivisione** dei risultati.



OBIETTIVI DEL CORSO

DISTANT SELLING



Nell'attuale contesto digitalizzato un venditore deve essere in grado di muoversi contemporaneamente su più canali. E' fondamentale quindi, per una figura commerciale, comprendere meglio il contesto comunicativo in cui si trova ad operare e adattare le proprie tecniche di vendita. Il corso offre la possibilità di revisionare il proprio ciclo commerciale e il proprio stile, tenendo presente gli elementi distintivi del mondo delle vendite attuale.

Cosa otterrai:

- Consapevolezza dei vantaggi e degli svantaggi dei diversi mezzi di comunicazione all'interno del ciclo della vendita
- Aumento dell'efficacia delle videochiamate commerciali
- Conoscenza degli aspetti tecnici fondamentali per impostare le videochiamate
- Adattamento del proprio stile di vendita alla situazione "a distanza"

INFORMAZIONE IN NUMERI

7600+

Ore di formazione all'anno

3000+

Persone formate in un anno

100+

Progetti erogati in un anno



H&M



Banca Mediolanum



Lottomatica



Marche Multiservizi



Gruppo Epta

Ci hanno scelto

INFORMAZIONE TRAINING FEATURES

PERCHÉ SCEGLIERCI



Metodo “Pedagogia per Il Terzo Millennio” → (PTM): la nostra didattica avviene secondo la metodologia PTM, sviluppata e testata dall’ente di ricerca e formazione Fondazione Patrizio Paoletti in collaborazione con numerose università italiane e internazionali.



IA Digital Academy: abbiamo una piattaforma digitale per seguire percorsi in e-learning o in modalità blended, in grado di valorizzare l’esperienza formativa secondo i ritmi individuali dei partecipanti.



Toolkit: in ogni nostro corso sono presenti numerosi strumenti pratici da applicare immediatamente nella propria vita personale e lavorativa, per innescare il cambiamento desiderato.



Team Learning: l’architettura didattica dei corsi crea team che collaborano nell’esperienza dell’apprendimento, valorizzando l’esperienza individuale a favore degli obiettivi del gruppo.



Intersessioni: tra una sessione formativa e l’altra offriamo esercitazioni da fare singolarmente o in gruppo, per massimizzare l’apprendimento e rendere “abitudine” gli strumenti acquisiti in aula.



Edutainment: la nostra didattica è attiva e coinvolgente, affinché i partecipanti imparino... divertendosi!



CONTATTI

InformaAzione srl

Via Roma 84D, Foligno (PG)



TELEFONO

+39 351 678 0152



EMAIL

info@informaazione.org



SITO WEB

www.informaazione.org