

## Corso - Kurs

4/1762 – Remote Selling - Come aumentare la performance con la vendita da remoto

## Ente organizzatore - Organisator

CTM – Centro di Tecnologia e Management Srl, Via Macello 57, 39100 Bolzano  
*Riservato alle aziende associate ad Assoimprenditori Alto Adige*

Referente corso: Elisabetta Bartocci ([e.bartocci@assoimprenditori.bz.it](mailto:e.bartocci@assoimprenditori.bz.it))

## Destinatari - Zielgruppe

Tutti coloro che sono interessati a aumentare le loro competenza nell'ambito delle vendite.

**ATTENZIONE! Il numero di posti è limitato.**

## Prerequisiti - Voraussetzungen

Possono partecipare i dipendenti di aziende con sede legale e/o operativa in Provincia di Bolzano. Sono esclusi i dipendenti con un contratto di somministrazione, di lavoro intermittente, di apprendistato o di tirocinio, nonché gli agenti di commercio plurimandatari che lavorano a provvigione.

**Conformità alle disposizioni vigenti in materia di pandemia!**

## Obiettivi - Ziele

Il corso intende rafforzare nei partecipanti la performance di vendita introducendo i contatti promozionali e commerciali a distanza attraverso Virtual Selling Meeting (VSM) gestiti professionalmente. Nello specifico saranno in grado di:

- Identificare e motivare i propri clienti a questa nuova modalità comunicativa, snella e di grande efficacia
- Sviluppare un processo di vendita a distanza altamente professionale ed efficace
- Rafforzare la fidelizzazione e risposta del cliente con contatti più frequenti e aumentando la propria credibilità professionale
- Incrementare il numero di visite/mese potenziando la propria forza commerciale sul territorio

## Contenuti - Inhalte

Per chi si occupa di commerciale si apre una grande opportunità quella della promozione e vendita a distanza. Molti venditori utilizzano già la telefonata, la mail, whatsapp, e altre forme di comunicazione.

Dobbiamo cambiare la percezione della vendita in remoto per viverla come strumento in grado di rafforzare l'efficacia della comunicazione, promozione e vendita, a patto che il venditore colga questa opportunità con la massima professionalità.

I contenuti trattati saranno:

- Il cambiamento e canali comunicativi (post COVID: riunioni virtuali; attarsi al cambiamento - perché iniziare a vendere da remoto; i canali comunicativi presenti oggi)
- I benefici e ostacolo VSM
- Fase 1: Database e motore commerciale
- Fase 2: L'app.to per il VSM
- Fase 3: Preparazione e apertura VSM (i 3 comandamenti: Audio/Video/Rete Internet; comportamenti critici inizio meeting; contatto visivo; pause e intercalari; espressione mimica)
- Fase 4: Domande e riattivazione interesse (le domande nei VSM; domande riattivartici di attenzione e domande inutili; identificazione dei bisogni; strutturazione del piano partendo dai punti di forza)
- Fase 5: Come si presenta il prodotto nel VSM (l'osservazione del cliente durante l'esposizione e la lettura delle sue sensazioni per non «parlare da soli»; il materiale di presentazione: slide, video, realtà 3d, realtà aumentata, campionature)
- Fase 6: Le obiezioni durante il meeting (nei VSM il cliente fa meno obiezioni - vantaggio o pericolo; cosa sono le obiezioni; tecnica delle 4 fasi per gestirle)
- Fase 7: chiudere con concretezza
- La pagellina del Virtual Selling - come misurare il livello di partecipazione
- SOS imprevisti! - Gli errori imprevisti

**Docente - Kursleiter**

Sansavini Stefano

**Lingua di insegnamento - Unterrichtssprache**

Italiano

**Durata/calendario/orario - Dauer/Kalender/Stundenplan**

24 ore

15/11/2022

29/11/2022

13/12/2022

23/01/2023

06/02/2023

20/02/2023

dalle ore 09.00 alle ore 13.00



**ESF | FSE**  
Europäischer Sozialfonds  
Fondo Sociale Europeo



EUROPEAN UNION



AUTONOME  
PROVINZ  
BOZEN  
SÜDTIROL



PROVINCIA  
AUTONOMA  
DI BOLZANO  
ALTO ADIGE

#### Luogo di svolgimento - Abhaltungsort

Piattaforma online

#### Termine di iscrizione - Anmeldeschluss

Raggiungimento del numero massimo di partecipanti

#### Quota di partecipazione - Teilnahmegebühr

*Il corso viene finanziato al 100% dal FSE*

*La quota di partecipazione del partecipante sarà finanziata dal FSE, solo a condizione che frequenti almeno il 75% delle ore del corso. I partecipanti che non raggiungono questa percentuale minima di presenza non saranno riconosciuti validi e si ripercuoterà sul finanziamento complessivo a CTM. In tal caso verrà fatturato all'azienda il costo reale del corso, pari a €724,20 + IVA.*

#### Attestato di frequenza - Teilnahmebestätigung

Al termine dell'attività formativa ogni partecipante che ha frequentato almeno il 75% delle ore totali, riceve un attestato di frequenza.