



Dimmi cosa vendi e ti aiuto a venderlo!

WEBINAR
24 aprile 2020

Corso di comunicazione telefonica efficace: teleselling e telemarketing.

La tua vendita sta cambiando e ora più che mai, non potendo incontrare di persona i tuoi clienti, **hai bisogno che ogni telefonata diventi incisiva e si trasformi in una vendita.**

Il **24 Aprile** alle ore 10:00 non perdere il webinar che **ti aiuta a gestire efficacemente la tua comunicazione al telefono per impostare attività di teleselling e telemarketing.**

Potrai contare su consigli pratici, concreti e di facile applicazione di una formatrice esperta che ti aiuterà a capire come vendere il tuo servizio e il tuo prodotto al telefono.

Non lasciarti scappare i segreti di chi è abituato ad ottenere risultati immediati al telefono! Tutti i partecipanti al corso riceveranno un **e-book in omaggio** e la possibilità di prenotare una **conferenza call** con la formatrice durante la quale potranno approfondire, calandoli sulla loro attività, **i 10 segreti per vendere il tuo prodotto al telefono.**

ARGOMENTI TRATTATI:

- La Differenza tra Telemarketing e Teleselling.
- Tecniche di vendita telefonica: la pianificazione del contatto.
- Le scelte strategiche a livello verbale e paraverbale.
- Come fare un'indagine corretta del bisogno: fare le domande giuste per identificare l'offerta adatta.
- Come stimolare il senso di urgenza all'acquisto.
- Gestire le obiezioni e la chiusura della vendita.
- I 10 segreti dell'esperto.
- Esercizi pratici.

DATA, ORA E LOCATION:

24 Aprile, dalle 10:00 alle 13:00. Al momento dell'iscrizione entrerai in contatto con la nostra segreteria organizzativa che ti comunicherà tutti i dettagli per partecipare al webinar.

PREZZO:

150 euro (webinar + ebook + conference call in omaggio)

COSA TI PORTI A CASA:

- Consigli utili e di facile applicazione.
- Un attestato di partecipazione.
- Una conference call GRATUITA privata e personalizzata con la formatrice durante la quale potrai ricevere ulteriori informazioni per la tua attività.
- Ricevere uno dei nostri e-book in omaggio.

FORMATRICE:

Pamela D'Ambrosio è una consulente di ONE4 Switzerland e una tutor della ONE4 Business School. Dopo importanti esperienze di vendita telefonica per una piccola società approda a Lastminute.com come Sales Account Crociere. In pochi mesi inizia a gestire un team di 10 venditori raggiungendo gli obiettivi prefissati con la Direzione sperimentando diverse aree tra cui lo sviluppo delle strategie di vendita, la gestione dei commerciali, la formazione dei commerciali all'estero, la gestione della pagina facebook con vendita diretta e successivamente la parte di back office commerciale e postvendita.

INFO E ISCRIZIONI:

info@ONE4-ti.ch