

4. COME GESTIRE I CLIENTI ATTRAVERSO LE VIDEOCALL

OBIETTIVI

Apprendere i nuovi linguaggi e diversi approcci di vendita per gestire trattative attraverso video collegamenti (Skype, Zoom, ecc.). Consigliato per tutti coloro i quali vogliono conoscere o migliorare le loro abilità 1 nella comunicazione interpersonale e processi di vendita attraverso una webcam.

CONTENUTI

- Il cambio di abitudini e le opportunità di un nuovo modo di comunicare con i clienti.
- Differenze tra una visita al cliente "fisica" ed una "online" (la vendita online usa linguaggi diversi che bisogna conoscere).
- Come gestire i clienti attraverso un monitor (anche venditori esperti, abituati al contatto "fisico", davanti ad una webcam vanno in difficoltà).

DOCENTE

Carlo Pavarani. Consulente aziendale e Formatore per reti vendita, Business Coach, Docente da oltre 11 anni in percorsi formativi aziendali per comunicazione interpersonale, ruoli commerciali e vendita e gestioni reti commerciali. Ha maturato un'esperienza nella vendita di 35 anni in diversi settori percorrendo tutti i gradini della carriera: da agente di commercio ad area manager alla direzione commerciale. Le sue formazioni sono molto pragmatiche e forniscono ai partecipanti strumenti di immediata applicazione per migliorare le vendite e le relazioni con i clienti.