

A-Marks Factory Srl

VENDITORI SMART: acquisire e fidelizzare i clienti utilizzando gli strumenti digitali

2a edizione

Formazione Finanziata - Dgr. 497 del 20/04/2021



Anno 2021-2022



Unione europea
Fondo sociale europeo



REGIONE DEL VENETO



POR FSE 2014-2020
REGIONE DEL VENETO

A-MARKS
FACTORY

VENDITORI SMART

Informazioni



La pandemia ha influito in modo considerevole sulle relazioni interpersonali e professionali. Il distanziamento sociale ha reso indispensabile l'utilizzo di mezzi di comunicazione digitale per tutte le professioni, introducendo un nuovo modo di lavorare: lo SMART Working.

I reparti commerciali delle imprese hanno dovuto adeguarsi con appuntamenti in videochiamata e e-mail.

Diventare un Venditore SMART significa aggiornare le proprie competenze digitali per la vendita allo scopo di trarre il massimo vantaggio dall'utilizzo di strumenti di comunicazione che già da oggi sostituiscono spesso la visita al cliente.

Destinatari

Aziende che intendono sviluppare le competenze digitali della propria forza vendita., Agenti di commercio e Professionisti.

I corsi possono essere svolti in modalità aziendale o interaziendale.

I Plus del progetto

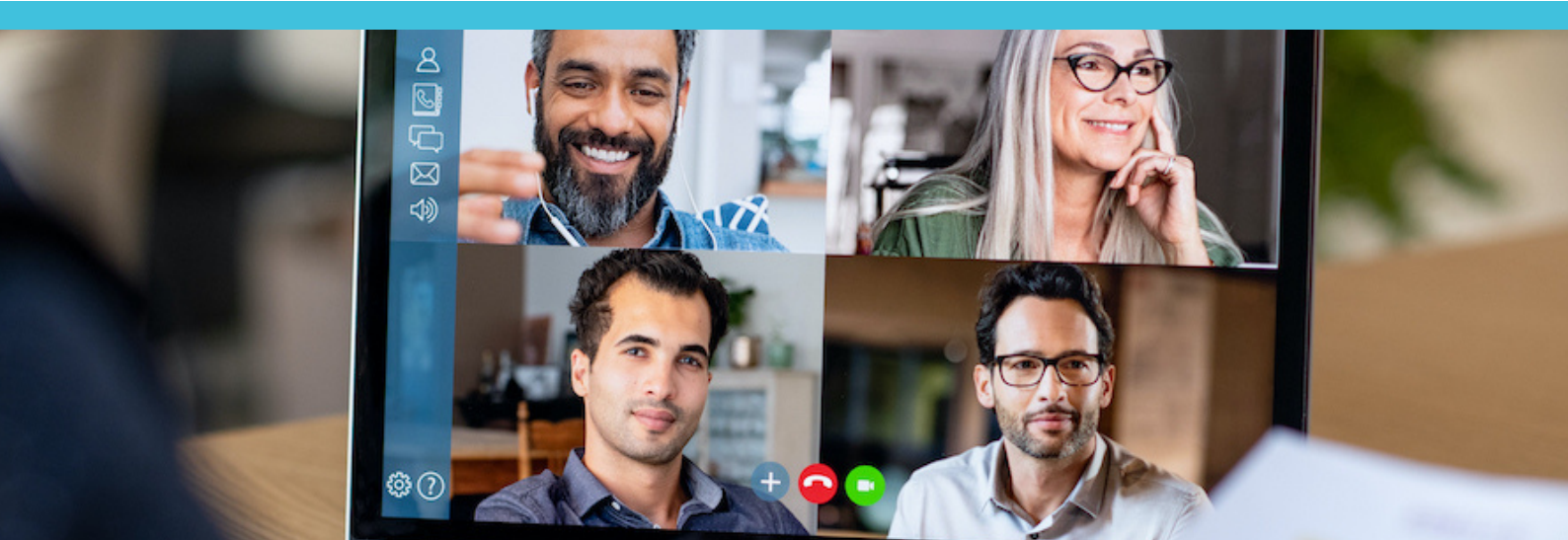
- Modalità di formazione interattiva a distanza e/o in presenza
- Percorsi di formazione brevi e mirati
- Docenti esperti nella Vendita con strumenti digitali
- Combinazione di formazione e coaching personalizzato per l'applicazione pratica degli insegnamenti
- Attestato di frequenza finale

Durata

Moduli da 16 o 24 ore selezionabili separatamente in programmazione da ottobre 2021 fino a giugno 2022.

VENDITORI SMART

Programma corso



Programma Formativo

Il programma formativo si sviluppa in 6 moduli indipendenti da 16 o 24 ore come indicato in seguito. E' possibile partecipare ad uno o più moduli.

- Social Selling per la vendita di prodotti al consumo (24 ore)
- LinkedIn per la Lead Generation e la vendita B2B (16 ore)
- Utilizzare il Direct Marketing per promuovere, fidelizzare e acquisire clienti (24 ore)
- Il CRM per la gestione delle Opportunità di Vendita e delle informazioni sul Cliente (16 ore)
- Vendere con Skype: come adattare la propria presentazione di vendita ad un appuntamento on line (24 ore)
- Creare il funnel di Lead Generation per la vendita (24 ore)

Come partecipare

Le aziende che vogliono far partecipare la propria forza vendita ad uno o più moduli del percorso Venditore SMART possono contattarci entro il 11/06/2021 scrivendo a formazione@amarksfactory.it e specificando nell'oggetto "Venditore SMART - 2a edizione".

Il percorso di formazione è finanziato al 100% dalla Regione Veneto - Dgr. 497 del 20 aprile 2021.

Per maggiori informazioni:
dott.ssa Alice Mattolin
+39 0422 1560424
formazione@a-marksfactory.it

