

NUOVE STRATEGIE PER UN AGENTE DI COMMERCIO DI SUCCESSO

Nuove Skills per l'Agente di Commercio: come sfruttare il mercato al 100%

Un percorso di formazione per ottenere successo nel lavoro ottimizzando tempo, risorse e capacità personali: dalla giusta voce alle parole che conquistano, dall'uso intelligente dei social, all'organizzazione quotidiana e al controllo delle performance. Per arrivare prima degli altri e ritrovare entusiasmo e spirito vincente.

La radicale trasformazione dei modelli economici e dei meccanismi di funzionamento dei mercati hanno di fatto modificato il ruolo dell'agente di commercio, la cui figura è interessata da una profonda evoluzione che richiede una altrettanto profonda rivisitazione delle competenze.

E' quindi indispensabile che gli agenti sappiano capire l'esigenza di restare al passo con il rinnovamento, rivedendo il loro modo di rapportarsi con il mercato e con le case mandanti. La capacità di interagire con le strategie aziendali e di consolidare il mercato, anche con gli strumenti web, le abilità tecniche e le competenze trasversali nella trattativa di vendita, nonché le capacità comunicative e di negoziazione sono elementi di fondamentale rilevanza su cui aggiornarsi e consolidare il proprio knowhow professionale.

Le proposte formative intendono rispondere a questa esigenza, potenziando le competenze possedute e fornendo nozioni, tecniche e conoscenze che possano divenire utili strumenti operativi nell'esercizio della professione.

Corsi Area Comunicazione – Dott. Matteo Rinaldi

- Come scrivere per conquistare: scrivere email di presentazione prodotti e offerte commerciale che vendono
- La comunicazione telefonica efficace: entrare in relazione prima e meglio
- L'arte del self marketing: “promuovere se stessi” per vendere di più
- Vendere con le mani: sciogliere il proprio corpo per dar vita a prodotti e servizi

Corsi Area Vendita – Dott. Carlo Tadiello

- Tecniche di vendita (spiegare, presentare, convincere, chiudere)
- La negoziazione commerciale
- Come valutare e valutarsi: gli indicatori di performance (KPI)

Corsi Area Social Media Marketing – Dott. Alessandro Petracca

- CRM e social media per l'agente di commercio

AREA COMUNICAZIONE

Scrivere email di presentazione prodotti e offerte commerciali “che vendono”

Da un'email a un'offerta commerciale, da una presentazione prodotto fino a un semplice sms, come presentare in modo vincente sé stessi, i propri servizi e prodotti.

OBIETTIVI

Contare su un metodo semplice e funzionale per essere chiari e dire tutto anche con poche parole.

Sfruttare al massimo il potere della scrittura per comunicare tutto quel che serve in modo più chiaro.

Accendere subito l'interesse, evidenziare i punti forti, mettere nero su bianco quel che conta davvero.

CONTENUTI

- Regole e logiche per scrivere bene nell'era della posta elettronica e del web
- Dare valore a quello che si scrive
- La forza del “nero su bianco” per generare fiducia

DURATA DEL CORSO: 12 ORE

COSTO DEL CORSO (+IVA): 160€

DOCENTE: MATTEO RINALDI

La comunicazione telefonica efficace: entrare in relazione prima e meglio

La voce giusta (e le parole che servono) per essere più efficaci, naturali e sciolti al telefono: conquistare il cliente ed eliminare i rischi di apparire freddi, grigi, aggressivi.

OBIETTIVI

Sfruttare il telefono come un mezzo per entrare in contatto prima e meglio.

Sfruttare il potere della voce e della parola per fissare appuntamenti, presentare, creare interesse.

Risparmiare molto tempo ottenendo attenzione e chiarezza fin dalla prima chiamata.

CONTENUTI

- Voce e parole: il nostro vantaggio
- I colori della voce
- L'orientamento all'interlocutore
- L'ascolto attivo
- Le domande per capire, per verificare, guidare

DURATA DEL CORSO: 12 ORE

COSTO DEL CORSO (+IVA): 160€

DOCENTE: MATTEO RINALDI

Vendere con le mani: sciogliere il corpo per dare più vita a prodotti e servizi

Come dare vera vita a tutto ciò che diciamo e proponiamo sfruttando al massimo le proprie capacità e la propria indole, a partire dal fisico e dall'espressività.

OBIETTIVI

Poca tecnica, molta pratica: impariamo a ottenere grandi risultati valorizzando la nostra fisicità ed espressività.

Scopriamo come sciogliere le tensioni del corpo che spesso frenano anche le migliori intenzioni.

Impariamo a essere sempre al 100% dando vita vera alle parole con cui presentiamo, spieghiamo, motiviamo.

CONTENUTI

- Come utilizzare il linguaggio paraverbale per rafforzare le parole
- Stabilire empatia
- Spiegare, presentare, convincere anche con il corpo

DURATA DEL CORSO: 12 ORE
COSTO DEL CORSO (+IVA): 160€
DOCENTE: MATTEO RINALDI

L'arte del Self marketing: promuovere se stessi per vendere di più

Fare marketing di sé stessi è la cosa più difficile: conosciamo troppo di noi per essere semplici ed efficaci come serve. Ecco come imparare a semplificare per arricchire.

OBIETTIVI

Presentare chi siamo e cosa facciamo in modo più semplice, chiaro, vincente

Eliminare le troppe cose inutili con cui rischiamo di “uscire dai punti chiave” e non arrivare all’obiettivo

Valorizzare sempre meglio i nostri punti forti fino a esserne completamente padroni.

CONTENUTI

- Conoscere se stessi e le persone che abbiamo davanti: personalità, skills, punti di forza e debolezze
- Saper interloquire con ogni tipologia di persona: come rapportarsi con efficacia con i propri partner di business
- Tecniche di persuasione: come utilizzare le leve persuasive del marketing e della sociologia nei rapporti professionali
- Il valore del brand personale

DURATA DEL CORSO: 12 ORE

COSTO DEL CORSO (+IVA): 160€

DOCENTE: MATTEO RINALDI

AREA VENDITA

Tecniche di Vendita

Le più moderne tecniche di vendita commerciale per spiegare, presentare, convincere e chiudere, approfondendo gli strumenti di negoziazione affermata necessari a concludere anche le trattative più complesse.

OBIETTIVI

Come vendere meglio e di più, padroneggiando con efficacia le tecniche di vendita in tutte le fasi della trattativa, per fronteggiare le eventuali obiezioni fornendo risposte mirate e valorizzare al meglio la propria offerta.

CONTENUTI

- Elementi che determinano un buon venditore
- Il contatto telefonico e l'organizzazione delle visite
- Come fare una buona prima impressione
- Preparazione dell'incontro: resentazione personale ed aziendale
- Cosa dire e non dire al cliente
- Scoperta dei bisogni
- Presentazione del servizio, comunicazione del prezzo e dell'offerta
- Superamento delle obiezioni
- Riconoscere i segnali di acquisto
- Sapere quando e come chiudere l'ordine

DURATA DEL CORSO: 12 ORE
COSTO DEL CORSO (+IVA): 160€
DOCENTE: CARLO TADIELLO

La Negoziazione Commerciale

Si negozia sempre: per vendere, per acquistare, per raggiungere gli obiettivi per indirizzare le attività verso il futuro. Un corso per accrescere le proprie capacità negoziali e gestirle con maggiore consapevolezza.

OBIETTIVI

Il corso fornisce le conoscenze e le tecniche per gestire il processo negoziale, puntando a conseguire i risultati desiderati e a mantenere la migliore qualità relazionale con l'interlocutore

CONTENUTI

- Tipologie di negoziazione
- Capire la Forza Contrattuale
- Come strutturare un negoziato
- Definire il profilo della controparte
- Preparazione della negoziazione
- Fare una buona apertura
- Conduzione delle trattative
- Scoprire i bisogni dell'altra parte
- Come concludere un accordo
- Gestire le richieste e le concessioni
- Superamento dei conflitti
- Negoziare sotto pressione
- Psicologia di negoziazione

DURATA DEL CORSO: 12 ORE
COSTO DEL CORSO (+IVA): 160€
DOCENTE: CARLO TADIELLO

Come valutare e valutarsi: gli indicatori di performance (KPI)

I KPI (Key Performance Indicator) sono indicatori sintomatici per stabilire il livello di salute del vostro Business. Impariamo a capire come possono essere definiti e quali vantaggi si possono trarre da una loro corretta valutazione.

OBIETTIVI

Come identificare gli indicatori più rilevanti per la propria attività, definirne le caratteristiche e la relazione con gli obiettivi di business.

CONTENUTI

- Quantificare qualitativamente la clientela
- Calcolare la marginalità di vendita
- I numeri da tenere monitorati
- Misurare la produttività con l'organizzazione lavorativa
- Il rapporto costi e ricavi dell'attività

DURATA DEL CORSO: 4 ORE
COSTO DEL CORSO (+IVA): 60€
DOCENTE: CARLO TADIELLO

AREA SOCIAL MEDIA MARKETING

CRM e Social Media

Il CRM, acronimo di Customer Relationship Management, è uno strumento fondamentale per gestire i rapporti con i propri clienti, mentre i social sono i media dalla caratteristiche uniche per interessare relazioni con utenti e potenziali clienti.

OBIETTIVI

Fornire una modalità d'uso dei social media per profilare potenziali clienti e iniziare una connessione che sia integrata in un social CRM.

CONTENUTI

- Creare un profilo LinkedIn
- Cercare i potenziali clienti su LinkedIn e creare una relazione attiva
- Profilare gli utenti su Facebook per creare delle pubblicità mirate
- Creare anagrafiche in un social CRM
- Creare flow di attività da monitorare e gestire la relazione con il cliente
- Usare sistemi di invio email automatiche e massive con il CRM

DURATA DEL CORSO: 15 ORE

COSTO DEL CORSO (+IVA): 180€

DOCENTE: ALESSANDRO PETRACCA