

CORSO FAD

Ripensare la vendita ai tempi del coronavirus - FORMAZIONE A DISTANZA

INIZIO CORSO: giovedì 12 novembre 2020

DURATA: 12 ore

ORARIO LEZIONI: dalle ore 20.00 alle ore 22.30

PREZZO: 219,60 € (180,00 € + IVA)

FINANZIATO AL 100%



Panoramica corso:

L'attuale situazione di emergenza globale ha già cambiato le abitudini di consumo di molte persone. Molto probabilmente questo cambiamento avrà eco anche una volta vinta la pandemia. Oltre ad affrontare sfide prettamente economiche, così, brand e aziende si ritrovano davanti alla sfida, forse ancora più grande, di intercettare decisioni e comportamento d'acquisto che si fanno sempre più fluidi, a tratti più razionali – si pensi, per esempio, alla spesa per l'alimentare – e a tratti, invece, dettati principalmente dalla componente emotiva.

In questo momento diviene fondamentale intercettare i bisogni dei propri clienti e, soprattutto, essere 'mercato-centrici', ossia essere capaci di focalizzarsi sulle esigenze del mercato anziché sui prodotti/servizi che si vendono, o per meglio dire si vendevano prima della crisi.

Il presente corso intende supportare i discenti nella ricostruzione del proprio modello di vendita, individuando le strategie per ripensare la vendita dei propri servizi e i propri prodotti in funzione dei mutamenti delle abitudini di consumo in atto.

Calendario corso: giovedì 12-26 novembre e 3-10-17 dicembre 2020

Il corso sarà erogato in modalità formazione a distanza sincrona, ovvero tramite una classe virtuale in cui il docente e partecipanti comunicano in tempo reale ed interagiscono.

È possibile partecipare tramite PC, tablet, smartphone con connessione internet, microfono, uscita audio e webcam.

Sarà inviata prima di ogni lezione una mail con il link e il codice per partecipare al corso. Si prega gentilmente di inserire nella scheda di adesione la mail personale del partecipante al corso.

Obiettivi del corso:

Il corso si pone l'obiettivo di fornire gli strumenti per analizzare gli attuali mutamenti di consumo in ottica "market centered", fornendo strategie di revisione del proprio modello di vendita tenendo conto delle variabili che stanno caratterizzando il comportamento d'acquisto dei consumatori.

Argomenti trattati:

- SEO e SEM: come riadattarli per comprendere i bisogni del mercato
 - Le opportunità dell'e-commerce
 - Cosa sono i market place
 - L'home delivery
 - Sconti, pacchetti offerte e promozioni: quando funzionano e quando no
 - Ripensare i tuoi servizi/prodotti: perché il consumatore ne ha bisogno e come può reperirli
-

Il costo del corso, del valore di € 219,60 è totalmente finanziato dall'Ente Bilaterale Settore Terziario della Provincia di Vicenza con il contributo della Camera di Commercio di Vicenza, previa verifica che l'azienda applichi integralmente i CCNL Terziario e Turismo e il Contratto Integrativo provinciale del terziario e sia in regola con i versamenti contributivi da almeno 18 mesi, riferiti a lavoratori full-time o part-time di almeno 20 ore settimanali.

Destinatari:

Il corso è rivolto a manager, direttori commerciali, responsabili clienti, addetti vendite, addetti marketing e comunicazione.