

CORSO FAD

# **Trasformare i nuovi contatti in clienti - FORMAZIONE A DISTANZA**

**INIZIO CORSO: martedì 18 ottobre 2022**

**DURATA: 12 ore**

**ORARIO LEZIONI: dalle ore 20.00 alle ore 22.30**

**PREZZO: 219,60 € (180,00 € + IVA)**

**FINANZIATO AL 100%**



## **Panoramica corso:**

Come acquisire un nuovo cliente da un contatto iniziale? Considerando che le opportunità di contatto possono essere davvero molte (pubblicità, fiere, web, social, passaparola, ecc.), altrettanti possono essere i potenziali clienti (prospect). Tuttavia, tra il contatto iniziale e la pianificazione di un appuntamento e/o la stesura di un'offerta predisposta ad hoc intervengono diversi fattori che dispergono l'interesse e non conducono il potenziale cliente a procedere con l'interlocazione.

Per invertire questo trend e far sì che un contatto si trasformi in un cliente, è necessario mettere in atto un vero e proprio processo di follow-up che consenta di dare seguito al contatto con tempestività e incisività.

# Obiettivi del corso:

Obiettivo del corso è fornire gli elementi strategici per trasformare i contatti in clienti. Grazie al corso i partecipanti sapranno come profilare i contatti per individuare i "veri potenziali clienti" e come intervenire con incisività per realizzare un'interlocuzione che abbia come esito finale la vendita.

# Argomenti trattati:

- La profilazione dei contatti
  - L'individuazione del "vero" potenziale cliente
  - La scelta della migliore strategia: canale di contatto, contenuti, tempismo
  - L'incisività nei diversi canali (mail, telefono, videocall, incontro diretto)
  - La creazione ed il consolidamento di una community intorno al brand
- 

Il costo del corso, del valore di € 244,00 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 venditori, tecnici commerciali e addetti ufficio commerciale.