

CORSO FAD

La vendita al telefono - FORMAZIONE A DISTANZA

INIZIO CORSO: giovedì 11 febbraio 2021

DURATA: 12 ore

ORARIO LEZIONI: dalle ore 20.00 alle ore 22.30

PREZZO: 219,60 € (180,00 € + IVA)

FINANZIATO AL 100%



Panoramica corso:

Il **Telemarketing** fa parte di quell'insieme di **tecniche di Direct Marketing** che un'azienda presceglie quando punta ad instaurare un **rapporto diretto**, o comunque il meno possibile mediato, con i propri interlocutori esterni (clienti, fornitori oppure altre imprese come nei casi di business to business).

La comunicazione telefonica rappresenta quindi uno strumento commerciale ad alto potenziale e saper comunicare efficacemente al telefono è di fondamentale importanza soprattutto per gli addetti dei settori **Marketing, Commerciale e Front Office** delle aziende. Il corso intende fornire le linee guida per pianificare e gestire un'efficace attività di telemarketing, al fine di massimizzare l'azione commerciale.

Calendario corso: giovedì 11-18-25 febbraio e 4-11 marzo 2021. L'ultima lezione si svolgerà dalle 20.00 alle 22.00.

Chiusura delle iscrizioni: giovedì 4 febbraio 2021.

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 trasferirà ai partecipanti le soluzioni più appropriate per trasformare ogni telefonata in uscita o in entrata in un'occasione di valorizzazione della propria offerta e di relazione positiva con il cliente.

Argomenti trattati:

- Psicologia e dinamica del colloquio telefonico
 - Struttura della comunicazione telefonica
 - La scelta delle parole a valenza positiva
 - Le tecniche di ascolto
 - L'utilizzo delle domande ad alto guadagno
 - L'argomentazione dei vantaggi della propria offerta
 - La comunicazione persuasiva
 - La gestione delle obiezioni e delle situazioni critiche
 - La vendita di un appuntamento
 - La chiusura della vendita e della telefonata
 - Il recal
-

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 tutti gli addetti dei settori Marketing, Commerciale e Front Office delle aziende che gestiscono telefonate di vendita di beni o servizi.