

Trasformare i nuovi contatti in clienti - FORMAZIONE A DISTANZA

INIZIO CORSO: martedì 11 giugno 2024

DURATA: 12 ore

ORARIO LEZIONI: dalle ore 20.00 alle ore 22.30



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'interlocuzione.

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 € 219,60 è totalmente finanziato dagli Enti Bilaterali Settore Terziario e Settore Turismo della Provincia di Vicenza con il contributo della Camera di Commercio di Vicenza, previa verifica che l'azienda applichi integralmente i CCNL Terziario, Turismo, Pubblici Esercizi 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.

Al fine di garantire l'accesso ai corsi alla pluralità dei lavoratori, le aziende con un numero di dipendenti da 1 a 10 potranno beneficiare di un numero di corsi annui non superiore a 3.

L'eventuale rinuncia al corso entro 5 giorni dall'avvio o a corso iniziato **senza giustificato motivo** potrà comportare l'esclusione del partecipante da future opportunità formative finanziate dagli Enti Bilaterali Settore Terziario e Settore Turismo.

Destinatari:

Il corso è rivolto a venditori, tecnici commerciali e addetti ufficio commerciale.