

TROVARE CLIENTI CON LA TELEFONATA A FREDDO?

SI PUÒ SE SAI COME FARE, EVITANDO GLI ERRORI

Lunedì 1 marzo ore 17.00

FATE ANCORA LE TELEFONATE A FREDDO?

Partendo da un elenco di numeri e chiamando per prendere un appuntamento o presentare il prodotto?

Per molti è un metodo vecchio, un lavoro demotivante e che produce scarsi risultati. E' ovvio che **le telefonate sono destinate al fallimento se si improvvisano** pensando che basti dire "Mi farebbe piacere incontrarla, così ci conosciamo e le faccio vedere velocemente cosa posso offrirle".

Apindustria e Eros Tugnoli vi offrono alcuni suggerimenti da applicare per rendere efficace la telefonata, "scaldare" il cliente e invogliarlo all'incontro.

LUNEDÌ 1 MARZO 2021
ORE 17.00 - 18.00



IN DIRETTA STREAMING 

SPUNTI DA APPLICARE

- Come superare il filtro del centralino
- Come preparare il contenuto
- Come rispondere alle obiezioni.



COME SCALDARE LA TELEFONATA (E IL CLIENTE... ;-) PER VENDERE DI PIÙ



RELATORE

Eros Tugnoli

Formatore e Consulente in area marketing e vendite.

Per iscriverti:

Puoi **clicare qui**

Puoi compilare il **Coupon** sottostante ed inviarlo Via Mail a **formazione@api.mn.it**

AL TERMINE PRESENTAZIONE

MASTER VENDITE

7 GIORNATE PER VENDITORI

vendere è facile se sai come fare

COUPON DI ISCRIZIONE

AZIENDA REFERENTE

ATTIVITÀ

TEL FAX EMAIL

ISCRIVE N° PARTECIPANTE/I al **Corso "Trovare clienti con la telefonata a freddo?"**

NOME E COGNOME PARTECIPANTE

NOME E COGNOME PARTECIPANTE

La realizzazione del seminario è subordinata al raggiungimento di un numero minimo di iscritti. Con la compilazione del coupon autorizzo l'utilizzo dei dati indicati in base al Regolamento (UE) 2016/679 ai fini dell'attività associativa di Apindustria.