

VENDERE ALL'ESTERO IN TEMPI DIFFICILI

➔ **FIERA O NON FIERA, QUESTO È IL DILEMMA!**

Inizio: Giovedì 17 febbraio alle 09.00

Apindustria, insieme a **Nicola Zanella**, organizza un corso per imparare ad adottare strategie commerciali efficaci.

In questo momento è importante essere **pronti all'imprevisto** senza rischiare di perdere il cliente.

La strategia commerciale flessibile!

DUE INCONTRI

1^ GIORNATA

17 FEBBRAIO
ORE 09.00-12.00

2^ GIORNATA

08 MARZO
ORE 09.00-12.00

WEBINAR CON TELECAMERA E MICROFONO
UTILIZZABILI DAI PARTECIPANTI



RELATORE 

Dott. Nicola Zanella

Formatore e consulente in area marketing e risorse umane.

Per iscriverti:

Puoi **clicare qui**

Puoi compilare il **Coupon** sottostante ed inviarlo a **servizi@api.mn.it**

COSTO per partecipante

€140 + Iva (azienda associata)

€190 + Iva (azienda non associata)

PROGRAMMA

1. RAGGIUNGERE IL CLIENTE

- **La vendita telefonica**
 - L'importanza della voce per farci apprezzare e per capire l'interlocutore
 - Il superamento dei filtri e i 'rimbalzi'
 - Come presentare azienda, servizi e prodotti
 - Come rispondere alle obiezioni
- **La vendita via mail**
 - L'importanza dell'oggetto
 - Cosa scrivere e con quale struttura
 - A che ora inviare l'email
- **La videochiamata**
 - Come preparare la videochiamata
 - Postura e voce: i segreti per essere efficaci
 - Come presentare azienda, servizi e prodotti

2. FIERA O NON FIERA?

➔ **SI VA IN FIERA!**

- L'importanza di scegliere la **fiera giusta**
- Lo **stand** che attrae i clienti
- Le **implicazioni Covid19** sulla partecipazione alle fiere:
 - Concetti da comunicare
 - Implicazioni sulla struttura dello stand
 - Implicazioni sulle modalità di comunicazione con il cliente
- Modalità di **relazione interculturale** nei principali Paesi

➔ **LA FIERA È SOSPESA!**

- **Vendere a distanza:** al telefono, via mail, in videoconferenza
- La preparazione delle **argomentazioni**
- Quali elementi dell'offerta aziendale valorizzare nell'era del Covid19
- La costruzione di un **database** di nominativi tramite LinkedIn

COUPON DI ISCRIZIONE

AZIENDA REFERENTE

ATTIVITÀ

TEL FAX EMAIL

ISCRIVE N° PARTECIPANTE/I al **Corso "FIERA O NON FIERA, QUESTO È IL PROBLEMA!"**

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.