



CORSI INTERAZIENDALI

per la crescita e lo sviluppo della tua impresa!

Smart Selling: un modello commerciale per il Post Lockdown

Webinar, 20 e 21 ottobre 2020

Per decidere di acquistare un prodotto o un servizio, oggi più che in passato, il cliente consulerà più canali social, si iscriverà a diverse newsletter, visiterà molti siti online di aziende di quel settore e, solo alla fine del suo processo d'acquisto contatterà il fornitore per verificare la qualità dei prodotti o toccare con mano l'articolo che lo ha conquistato. Per te è arrivato il momento per chiederti come farti trovare dove e quando il cliente sta cercando la sua proposta di valore, generare più contatti e convertire l'interesse dei clienti in profitti usando la tecnologia e gli interactive tools.

Target

Il corso è rivolto a **titolari e addetti area commerciale**.

Programma

- ✓ *Smart Seller : che cosa è cambiato e che cosa deve cambiare*
- ✓ *Piano commerciale: muoversi in un territorio «virtuale»*
- ✓ *Il Modello di «smart selling» efficace*
- ✓ *Le fasi del processo commerciale*
- ✓ *Azioni di sensibilizzazione «multicanale»*
- ✓ *Esposizione «sociale» e personal branding: è arrivato il momento di preoccuparsene?*
- ✓ *Prospects gestione del portafoglio clienti: il contatto «a freddo» da remoto*
- ✓ *La tecnologia non come ostacolo ma risorsa nel B2B*
- ✓ *Familiarità con la tecnologia del Seller e del Buyer nel B2C*
- ✓ *Strumenti sincroni e asincroni: quale scegliere*
- ✓ *Lontani ma vicini: fidelizzare il cliente a distanza*

Docente: Dott. Danilo Praticò

Al termine del corso il materiale didattico verrà inviato in formato digitale.

Durata e orario

20 e 21 ottobre 2020 dalle ore **10.00** alle ore **13.00** in modalità webinar

Modalità di partecipazione

Il corso prevede una **quota di partecipazione** individuale di € 90,00 + IVA.

Nel caso di più partecipanti di una stessa azienda è prevista una riduzione del 30% per ogni iscritto oltre al primo.

La quota di partecipazione dovrà essere versata a mezzo **Bonifico Bancario** – codice iban: IT34V0569611300000005750X58 - **Intestato a: PAVIASVILUPPO**, Azienda Speciale Camera Commercio Pavia, presso BANCA POPOLARE DI SONDRIO, Succursale di Pavia PIAZZALE PONTE COPERTO TICINO 11 - 27100 PAVIA (PV), Pavia, **specificando la causale del versamento**. A seguito del pagamento verrà rilasciata regolare fattura.

L'iscrizione si intende perfezionata alla compilazione del form on-line, accompagnata dalla ricevuta del versamento della quota prevista, entro 7 giorni dalla data di inizio del corso. La compilazione del form è comunque vincolante e in caso di disdetta è necessario avvisare Paviaviluppo tramite mail a paviaviluppo@pv.camcom.it. Sarà restituito il 50% della quota di partecipazione agli iscritti che recedono dal corso entro il terzo giorno precedente la data di inizio. Negli altri casi la quota non potrà essere resa.

Il corso verrà attivato al raggiungimento di un numero minimo di n. 5

PAVIASVILUPPO si riserva la facoltà di rinviare o annullare il corso qualora non sia raggiunto il numero minimo di partecipanti e non si assume nessuna responsabilità in caso di annullamento per cause di forza maggiore. Le quote versate verranno restituite.

AL TERMINE DEL CORSO VERRA' RILASCIATO UN ATTESTATO DI FREQUENZA

[Iscriviti On-Line](#)
[CLICCA QUI](#)

Paviaviluppo- Azienda Speciale
Camera di Commercio di Pavia
Via Mentana 27- 27100 Pavia
Tel. 0382.393261/277

E-mail paviaviluppo@pv.camcom.it



Paviaviluppo CCIAA Pavia



@PAVIASVILUPPO

**AZIENDA CON SISTEMA
DI GESTIONE QUALITÀ
CERTIFICATO DA DNV GL
= ISO 9001 =**

Organizzazione certificata per le attività di progettazione ed organizzazione di percorsi di formazione e di aggiornamento rivolti alle imprese, di formazione per l'autoimprenditorialità, di formazione superiore e corsi di abilitazione professionale.

Paviaviluppo è soggetto iscritto all'albo regionale degli operatori accreditati per servizi di istruzione e formazione professionale