

On line sales process

Il percorso sviluppa le competenze fondamentali per gestire in modo efficace il processo di vendita on line.

I partecipanti, al termine della formazione, saranno in grado di pianificare, implementare attraverso diversi canali e misurare le attività di sviluppo commerciale di cui sono responsabili, mantenendo un focus sulla creazione di una relazione di fiducia e di partnership di lungo termine con i clienti.

DESTINATARI

Direttori Commerciali e Vendite, KAM, area manager, venditori e coloro che desiderano adottare un processo di vendita strutturato utilizzando gli strumenti di Digital Communication per implementare il business.

METODOLOGIA

Il percorso sfrutta tutti gli strumenti di interazione funzionali al processo di apprendimento e stimola l'assunzione di responsabilità nell'adozione del processo sul campo. Il modello di riferimento è il Work Based Learning, in cui i partecipanti applicano da subito il contenuto del training e gli strumenti proposti alla propria realtà lavorativa. I partecipanti lavoreranno sul piano di implementazione nella propria realtà.

DURATA

Corso in presenza di 1 giornata o in modalità webinar.

OBIETTIVI

- Sviluppare la competenza di orientamento al cliente
- Pianificare, implementare e misurare le attività di sviluppo commerciale attraverso un processo di vendita strutturato
- Implementare attività di sviluppo dei clienti esistenti attraverso i canali di Digital Communication

PROGRAMMA

Processo di vendita on line: fasi, tempi, input e output

- Le competenze dello Smart Seller
- Strumenti di mappatura e razionalizzazione
- Gli strumenti di Digital Communication e Collaboration
- Definizione dei tempi e dei KPI

Strategie di Lead Generation

- Strategie Pull e Push
- I contenuti che generano 3 R (Reach, Resonance e Reaction)
- I formati a disposizione; video, infografiche, webinar ecc.

Qualificazione e video presentazioni commerciali efficaci

- Domande e strumenti di ingaggio del cliente
- Coinvolgimento attivo del cliente nella creazione della Proposta di Valore.
- Definire un modello di Value Proposition da personalizzare sul cliente
- Struttura e Setting della Video Presentazione efficace

Formalizzazione, diffusione e monitoraggio del processo

- Rappresentare il Sales Process On Line attraverso i diversi formati (video, infografiche, immagini)
- Strumenti di comunicazione interna e di coinvolgimento
- Il Modello Hooked per sostenere la diffusione del processo (trigger, azione, ricompensa, investimento)
- Strumenti di allineamento e feedback individuali e di gruppo.