

Smart sales presentation: gestire in modo efficace le presentazioni commerciali da remoto

Gli strumenti digitali agiscono un impatto radicale sulla nostra capacità di attenzione, di comprensione e di ricordo di un messaggio. In assenza di elementi contestuali e relazionali l'attenzione degli interlocutori si sintonizza su alcuni elementi rappresentativi della competenza e dell'affidabilità di chi parla, che devono essere intercettati in modo veloce e semplice.

Con questo percorso i partecipanti saranno in grado di gestire in modo efficace tutte le fasi di una presentazione commerciale svolta da remoto.

DESTINATARI

Tutti coloro che svolgono presentazioni commerciali on line.

METODOLOGIA

Il modello di riferimento è il Work Based Learning, in cui i partecipanti calano da subito il contenuto del training e gli strumenti proposti alla propria realtà lavorativa, stimolando le persone a essere motore del cambiamento (proprio e del business). La formazione è anticipata da una survey volta a indagare contesti e competenze presenti nel gruppo e raccogliere autocasi funzionali alla costruzione delle esercitazioni.

DURATA

Corso in presenza di 1 giornata o in modalità webinar.

OBIETTIVI

Imparare a gestire tutte le fasi di una video presentazione commerciale efficace on line con dal design, alla gestione del contatto, alla fase di follow up.

PROGRAMMA

Struttura della presentazione commerciale

- Video presentazione nel contesto del processo di vendita aziendale
- Target, obiettivo e proposta di valore
- Definire la call to action: cosa vogliamo che i clienti facciano terminata la presentazione
- Selezionare formati e strumenti di digital communication in linea con il target, l'obiettivo e la proposta di valore.

Focalizzare la proposta di valore

- Rappresentare graficamente i contenuti della presentazione (immagini, infografiche, layout e modelli in linea con la Corporate Identity)

- Documentare la voce del cliente: raccogliere menzioni, testimonianze video interviste da parte dei clienti fidelizzati
- Il setting della presentazione efficace: gestire al meglio gli elementi del contesto in cui la presentazione o il video vengono realizzati.

Gestire la relazione, le domande e gestione delle obiezioni

- Comunicazione verbale, non verbale e paraverbale nelle video presentazioni
- Gestione del tempo e pianificazione dello spazio dedicato a domande e gli interventi
- Verificare la comprensione e chiedere feedback
- Ascolto e osservazione del comportamento non verbale del cliente
- Gestione delle obiezioni e chiusura.