

Corso **LA VENDITA 5.0.**

Durata
32 Ore

Costo
1.500,00 € + IVA /
partecipante

Attestato

Dichiarazione di Messa in trasparenza delle competenze referenziata al Quadro di Riferimento Dig. Comp.

Gruppo di Aula

Corso attivato con almeno 3 partecipanti; numero massimo di 10 partecipanti per garantire un apprendimento personalizzato.

Obiettivi

Il percorso formativo ha l'obiettivo di sviluppare nei partecipanti le competenze commerciali, comunicative e digitali necessarie per gestire la relazione di vendita nell'era 5.0, dove tecnologia e centralità umana si integrano per creare esperienze di acquisto personalizzate, consapevoli e di valore.

Il corso accompagna i partecipanti nel ripensare il proprio approccio commerciale, potenziando capacità di ascolto, analisi dei bisogni e gestione dei dati digitali per costruire relazioni durature e customer loyalty.

Destinatari / Requisiti di Accesso

Il corso si rivolge a:

- Figure commerciali, consulenti e account manager in aziende B2B e B2C.
- Operatori retail e professionisti del customer service.
- Chiunque desideri aggiornare le proprie competenze di vendita integrando strategie digitali e competenze relazionali.

Programma Formativo

La vendita 5.0:

- **Strategie digitali e umane per il nuovo cliente.**
- **Dalla relazione alla connessione: Costruire fiducia e valore nell'era dell'esperienza.**
- **Sales Process & Customer Journey:** analisi dei bisogni, cliente informato vs cliente indeciso, strumenti digitali di supporto alla vendita.
- **Gestione delle Obiezioni:** tecniche di ascolto, comunicazione efficace e trasformazione delle obiezioni in opportunità.
- **CRM & Loyalty:** utilizzo del CRM, raccolta e gestione dei dati, personalizzazione e fidelizzazione della clientela.
- **Vendita Esperienziale:** costruzione di esperienze d'acquisto memorabili, storytelling, follow-up e misurazione della soddisfazione.
- **Strategia Digitale:** integrazione dei canali digitali e fisici, strumenti innovativi per ottimizzare il processo commerciale.

Per informazioni e iscrizioni

essepiformazione@icloud.com
www.essepimb.com