



TALIA CORSI
FORMAZIONE PROFESSIONALE CONTINUA

**Prospecting:
la Caccia all'Oro nelle Vendite**

Prospecting: la Caccia all'Oro nelle Vendite



DURATA: 22 minuti

MODALITÀ: e-learning

DESTINATARI

Coloro che desiderano acquisire le nozioni iniziali delle tecniche di vendita di base e chiunque voglia sviluppare o perfezionare le proprie competenze di vendita.

TEST INTERMEDI

All'interno di ogni modulo vi sono dei momenti di autovalutazione non vincolati che consentono all'utente di interagire con l'animazione verificando l'apprendimento dei concetti presentati.

SUPERAMENTO

Il corso viene considerato concluso una volta fruiti tutti i contenuti.

OBIETTIVI

L'arte del sales prospecting è una competenza essenziale per i professionisti delle vendite, anche con tutte le tecnologie e gli strumenti disponibili oggi. I professionisti che hanno successo nelle vendite riconoscono che il prospecting è la chiave che apre le porte a un processo di vendita vincente. Questo corso consentirà di acquisire una mentalità adatta al prospecting e di utilizzare gli strumenti per la creazione di una selezione di prospect di alto livello. S'imparerà anche a predisporre una proposta di valore e a rispondere in modo appropriato ai prospect in un incontro faccia a faccia.

PROGRAMMA

Al termine della lezione sarai in grado di:

- individuare gli strumenti e le risorse per il sales prospecting
- riconoscere come utilizzare i metodi interpersonali per il sales prospecting
- avvicinarsi al prospecting con una mentalità adeguata grazie alla conoscenza dei dati
- riconoscere le strategie per scoprire i prospect ideali
- rispondere in modo appropriato di fronte a un prospect che ha un atteggiamento particolare
- riconoscere i tipi di dichiarazioni da preparare per comunicare la proposta di valore a un prospect