

CORSO IN SMART LEARNING

Ottimizzare le vendite nell'era digitale

in collaborazione con



13 e 16 luglio 2020

SCOPO E CARATTERISTICHE

Il Coronavirus ha insegnato a fare online cose che prima pensavamo di poter fare solo di persona. Stiamo scoprendo ogni giorno nuove opportunità per cercare clienti online, partecipare a fiere virtuali, automatizzare e velocizzare quasi tutto il processo commerciale.

E tuttavia viene spontaneo chiederci: ha senso mettere tutto online, magari rischiando di automatizzare anche le inefficienze, o peggio, attività dannose per l'azienda?

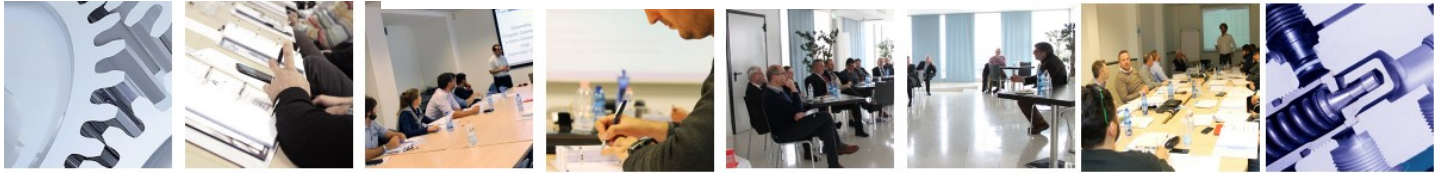
In questo corso impareremo come la tecnologia sarà sempre più il fattore chiave di successo delle vendite. Ma la tecnologia non è fine a se stessa: essa deve servire per migliorare l'attività commerciale mettendo ordine ed efficienza in un processo che, da sempre, è considerato il più difficile da organizzare.

Il cemento per costruire questa nuova casa si chiama LEAN SELLING.

Questo corso è fortemente consigliato a tutte le aziende, anche con pochi tecnici commerciali, che devono ottenere il massimo dal loro tempo. Inoltre vuole essere pratico incoraggiando la discussione e lo scambio di punti di vista fra partecipanti

OBIETTIVI

- Imparare a considerare il processo di vendita come qualunque altro processo produttivo
- Apprendere l'utilizzo delle tecniche online più efficaci per la migliorare la gestione commerciale
- Imparare come riprogettare il processo di vendita per "ottenere sempre di più investendo sempre meno" ("produce more and more with less and less")



DOCENTI DEL CORSO

- Paolo Bizzotto, ingegnere, MBA, esperto di Lean Management e Digital marketing. CEO di Synapses
- Francesca Casalino, esperta di marketing e vendite, Project Manager di Synapses.

PROGRAMMA

Introduzione

- Le vendite sono in crisi. O stanno cambiando?

1- Il modello di riferimento

- Le vendite come processo produttivo
- Il sotto-processi della vendita

2-Le applicazioni delle nuove tecnologie nella vendita

- Big data: come cogliere i bisogni del cliente. Il mercato non è mai stato così trasparente
- Lead generation: come farti trovare dei clienti che ti cercano online
- Lead Nurturing: come creare nuove opportunità con clienti esistenti
- Funnel Marketing: come dare al cliente ciò che cerca, quando lo cerca e come lo cerca.
- Reporting: Come analizzare la performance della tua azienda per migliorare continuamente
- After Sales: come trasformare il tuo servizio clienti in una fonte di nuove vendite

3-L'approccio LEAN per armonizzare il processo di vendita

- Al centro c'è il cliente: la Customer Journey
- Come sincronizzare il processo di vendita con il processo di acquisto del cliente
- La trasformazione LEAN commerciale

4-Conclusioni e feedback



Modulo di iscrizione al corso

Ottimizzare le vendite nell'era digitale

13 e 16 luglio 2020—dalle 14:00 alle 18:00

Da restituire a AFL Servizi Srl Uninomiale entro il 6 luglio 2020—e-mail: aflservizi@federtec.it

Azienda _____

Via _____

CAP _____ Città _____ Prov. _____

E-mail: _____

P.I. _____ C.F. _____ Cod. dest. _____

Partecipanti al corso: _____

QUOTA DI ISCRIZIONE

Associati

€ 280,00 + Iva 1° iscritto

€ 245,00 + Iva 2° iscritto e successivi

Non Associati

€ 480,00 + Iva

L'importo di € _____ dovrà essere versato sul c/c intestato a AFL Servizi Srl Uninomiale presso INTESA SANPAOLO—Sesto San Giovanni (MI) - IBAN IT 75 F 03069 20705 100000010396 dopo la conferma della Segreteria Organizzativa.

Per cause non prevedibili, la Segreteria Organizzativa si riserva il diritto di modificare il programma, docenti, modalità didattiche. Le iscrizioni si chiuderanno il 6 luglio 2020 e saranno accettate in ordine cronologico fino al raggiungimento del numero massimo di partecipanti, sempreché la quota di iscrizione sia stata versata.

DURATA E MODALITA' DI PARTECIPAZIONE

Il corso avrà la durata di 8 ore suddiviso in due giornate, 13 e 16 luglio 2020, con collegamenti di 4 ore per giornata, dalle 14:00 alle 18:00 con pause ogni due ore. Ai partecipanti sarà fornito successivamente il materiale didattico e a quelli che lo avranno seguito per intero sarà fornito un attestato di partecipazione

MODALITA' DI EROGAZIONE DEL CORSO

Piattaforma MICROSOFT TEAMS con invio del link per il collegamento.

Nota: i corsi - al verificarsi di determinate condizioni - sono finanziabili dai Fondi Paritetici Interprofessionali per la formazione continua.

Per informazioni: ECOLE - e-mail: luca.luppino@myecole.it

RECESSO: Eventuali rinunce dovranno essere comunicate per iscritto. In caso di recesso al fine di tutelare la corretta gestione economica del corso, AFL Servizi Srl Uninomiale si riserva il diritto di non restituire la quota di iscrizione.

Ai sensi dell'art. 13 del reg. UE 679/2016 GDPR, informiamo che i dati personali conferiti con la presente saranno utilizzati da AFL Servizi Srl Uninomiale e dal suo socio unico FEDERTEC ai fini dell'iscrizione delle persone ai corsi. Sui dati vi spettano i diritti di cui agli art. 15 e seguenti GDPR, nei limiti ivi indicati e tra questi il diritto di accesso, rettifica e cancellazione degli stessi rivolgendosi a AFL Servizi Srl Uninomiale Viale Fulvio Testi 128 - 20092 Cinesello Balsamo (MI)

Timbro e firma _____ Data: _____