



# Fatti sentire! Promuovere la propria attività e attirare l'attenzione dei clienti



FRANCESCA BERARDI

## Obiettivi

- Compiere il passaggio da una promozione istintiva a una promozione ragionata e autentica.
- Utilizzare il contatto telefonico come strumento commerciale.
- Rendere incisiva la comunicazione commerciale scritta e via mail

## Argomenti

### 1. Promuoversi parlando

- L'identità del cliente: cosa cerca, cosa vuole, di cosa ha bisogno.
- Prodotti e vantaggi: cosa si porta al cliente e a cosa gli è utile.
- Creare con le parole: presentare orizzonti, scenari e possibilità.
- Il noto: ciò che il cliente già conosce di noi e acquista.
- L'ignoto: ciò che non conosce ma gli si può offrire.
- Le leggi di Grice durante la presentazione al cliente.

### 2. Promuoversi al telefono

- La telefonata come prima comunicazione di vendita.
- La gestione dei filtri per parlare con la persona giusta.
- Perché al telefono non si può essere dettagliati.
- Risposta alle domande e gestione delle obiezioni.
- Quale messaggio inviare con la telefonata?
- Regole di comunicazione telefonica.

### 3. Promuoversi scrivendo

- Le parole scritte e il loro effetto.
- Regole per scrivere mail, comunicati, avvisi, manifesti.
- Brevi, anzi brevissimi.
- Informale ma non troppo.
- Chiari, diversi dagli altri, non standard.

## Destinatari

Titolari di PMI, Responsabili commerciali, Addetti alle vendite, Agenti di commercio, Operatori del turismo, Commercianti, Liberi Professionisti.

**DURATA TOTALE:**  
9 ore

**NUMERO  
PARTECIPANTI:**  
10

**CALENDARIO:**  
dal: 09/09/2020  
al : 16/09/2020

**TERMINE  
ISCRIZIONI:**  
02/09/2020

**MODALITÀ DI  
SVOLGIMENTO:**  
WEBINAR

**REFERENTE DEL  
CORSO:**  
Chiara Gori 342  
6823613  
chiara.gori@formart.it

**QUOTA DI  
PARTECIPAZIONE:**  
130.00 € + IVA

Il corso sarà  
realizzato solo al  
raggiungimento del  
numero minimo di  
iscritti.  
Le date potrebbero  
subire variazioni.

## Calendario

mercoledì 9 settembre dalle 16:00 alle 19:00

lunedì 14 settembre dalle 16:00 alle 19:00

mercoledì 16 settembre dalle 16:00 alle 19:00

## Docenti

Francesca Berardi - Officina Studio

Supportata da una precedente esperienza aziendale come formatrice di una rete nazionale di agenti, si occupa di percorsi formativi per venditori, uffici commerciali e agenti di commercio su temi quali la gestione della trattativa, la rilevazione e soddisfazione dei bisogni, la fidelizzazione del cliente, le telefonate per lo sviluppo commerciale e la presa di appuntamenti. Svolge attività di docenza e consulenza per gruppi, quadri e ruoli direttivi su temi trasversali quali la comunicazione, l'organizzazione del lavoro, la gestione del tempo, la leadership e il team building



FORMart sede di FORLÌ, Viale Alfredo Oriani 1 47122 Forlì (FC)  
**T. 0543-20200** - [info.forli@formart.it](mailto:info.forli@formart.it) - [www.formart.it](http://www.formart.it)



Cercaci su

