

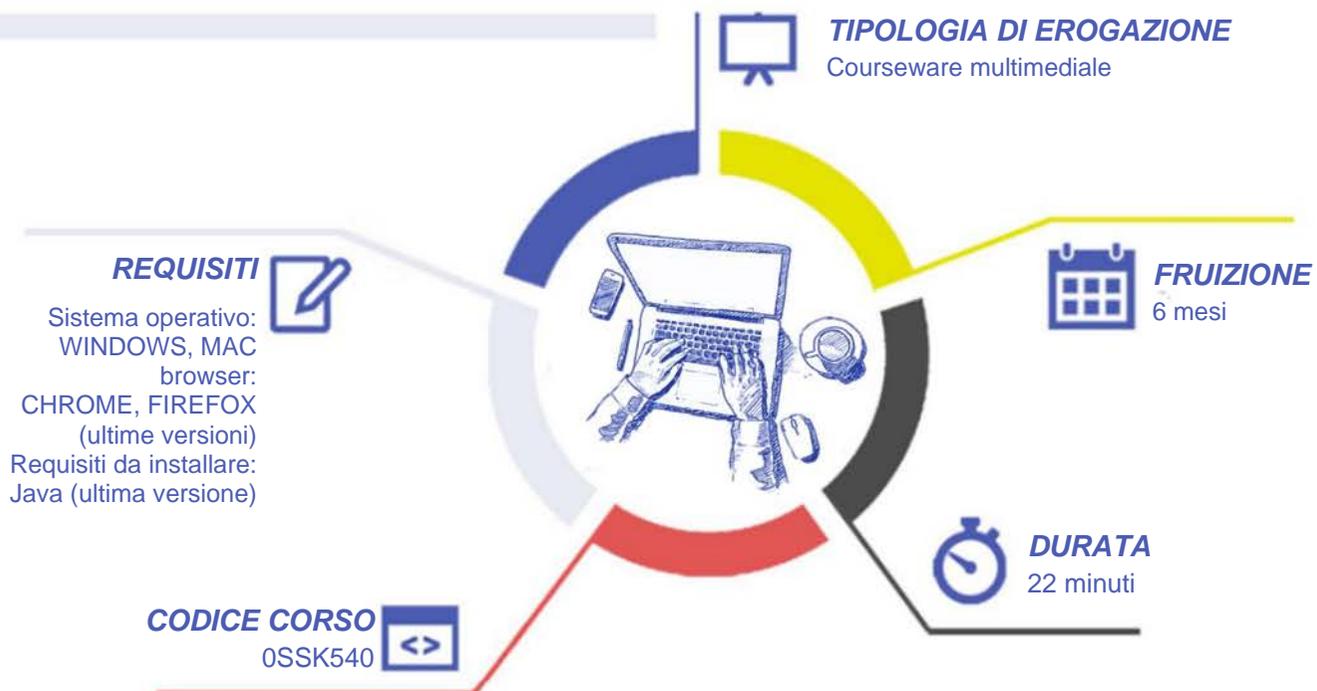
## Incontro esplorativo. Partire con il piede giusto.

### A CHI SI RIVOLGE

Persone che desiderano acquisire una conoscenza preliminare delle tecniche di vendita di base e chiunque voglia sviluppare o perfezionare le proprie competenze di vendita.

### OBIETTIVI

Gli incontri esplorativi rappresentano una delle prime occasioni nell'ambito del processo di vendita per creare credibilità, slancio e fiducia. Consentono di approfondire la conoscenza dei problemi e delle opportunità dei clienti. Se svolti in modo efficace, stimolano nel prospect la curiosità verso le soluzioni offerte. In questo corso l'utente apprenderà come prepararsi per un incontro esplorativo, come ottenerlo e come comportarsi quando ci si trova di fronte al cliente. Le competenze apprese permetteranno di mantenere il giusto livello di fiducia, evitare sorprese ed entrare in contatto con il potenziale cliente nel modo appropriato.



# SOFT SKILLS

## CONTENUTI

Al termine della lezione sarai in grado di:

- identificare i risultati chiave degli incontri esplorativi
- riconoscere le linee guida per ottenere un incontro esplorativo
- identificare i tipi di persone da invitare a un incontro esplorativo
- determinare a quale fase dell'incontro esplorativo abbinare tipi di domanda specifici
- riconoscere le abilità appropriate da usare durante gli incontri esplorativi
- applicare le tattiche per affrontare imprevisti durante un incontro esplorativo

## 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.

## FREQUENZA

L'attestato di frequenza è a carico dell'Ente di Formazione che eroga il corso.

## I VANTAGGI DELL'E-LEARNING

- Risparmio in termini di tempi/costi - Piattaforma AICC/SCORM 1.2 conforme agli standard internazionali
- Accessibilità ovunque e in ogni momento - Possibilità di rivedere le lezioni anche dopo aver terminato il corso