

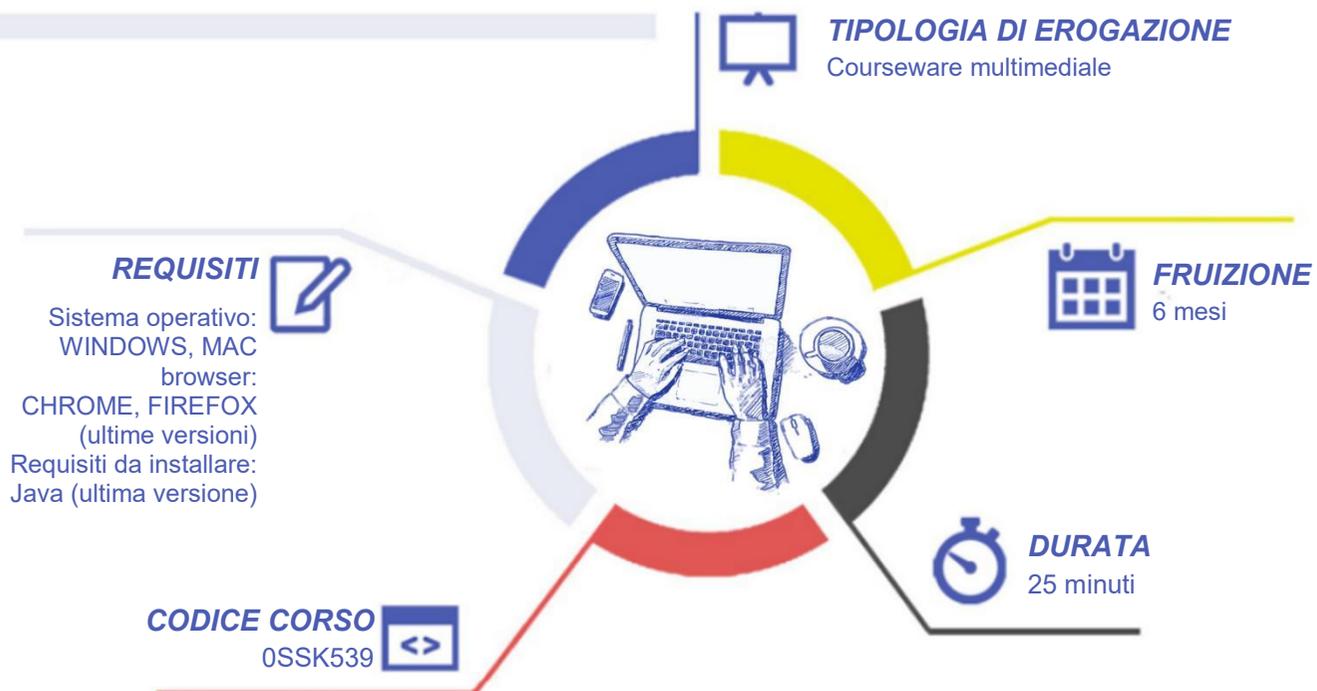
## Prospecting: la caccia all'oro nelle vendite

### A CHI SI RIVOLGE

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

### 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.



# SOFT SKILLS

## CONTENUTI

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

## 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