

CORSO COME STRUTTURARE UNA BUONA PRESENTAZIONE COMMERCIALE

Da venerdì 16 Aprile dalle ore 09.00 alle ore 13.00

Partecipare è semplice e immediato: sono necessari un PC/TABLET/SMARTPHONE e una connessione internet. Sarà nostra cura fornirvi il link di accesso.

L'obiettivo principale è quello di dare un background e degli elementi pratici per la costruzione di una presentazione commerciale, chiara, convincente e aumenti il potenziale di risposta.

Destinatari

Il corso si rivolge a coloro che vogliono potenziare la propria immagine e le proprie capacità lavorative soprattutto nell'area commerciale.

Contenuti

La comunicazione verbale , caratteri distintivi
La comunicazione scritta le tipologie (informativa, didattica, promozionale)
La comunicazione commerciale è diversa! Dove credete sia diversa??
Una premessa necessaria: conoscete molto bene quello che volete comunicare?
L'azienda ha già una sua identità o uno storico oppure no?
A chi ci stiamo rivolgendo?
Che cosa vogliamo presentare?
Cosa vogliamo ottenere?
Il Linguaggio da utilizzare quando si parla la lingua commerciale
Le immagini parlano da sole, ma non sempre
ESERCIZIO da fare insieme somministrazione di domande

Analizziamo insieme un caso specifico
I mezzi da utilizzare (mail, presentazione pdf, ppt, brochure video, telefono)
Abbiamo una strategia per contattare i nostri potenziali clienti, conosciamo e profiliamo il target
Abbiamo degli strumenti automatici ? Alcuni suggerimenti
Registriamo quello che facciamo ?
Il messaggio base: abbiamo molte possibilità per dire la stessa cosa, ma solo 1 per dirla bene
Il tempo di lettura
La call to action: cosa chiediamo di fare al nostro interlocutore?
Cosa siamo disposti a fare per farci ascoltare
Cosa possiamo offrire per promuoverci al meglio?

Impostiamo la presentazione ideale: il mix ideale fra immagini testo e titoli
La struttura di una buona presentazione commerciale
I video possono essere inclusi nella presentazione
I template già pronti
Un esempio di cattiva presentazione
Un esempio di buona presentazione
Cosa fare per scrivere bene
I corsi di scrittura
Riassumendo tips conclusive
Domande e Risposte

Calendario 16-23 Aprile dalle ore 09.00 alle ore 13.00; il corso verrà svolto in modalità e-learning sincrona; il corso verrà svolto in modalità e-learning con una piattaforma.

Certificato di frequenza Al termine del percorso formativo verrà rilasciato un attestato di partecipazione.

Aderente a:

Tariffe

AZIENDA ASSOCIATA

150,00 + IVA (AL 22%)

AZIENDA NON ASSOCIATA APiINDUSTRIA

200,00 + IVA (AL 22%)

*Per ricevere la modulistica necessaria a completare la procedura d'iscrizione compilare e inviare la
"SCHEDA DI MANIFESTAZIONE DI INTERESSE" entro venerdì 02 Aprile p.v.*

SCHEDA DI MANIFESTAZIONE DI INTERESSE

da compilare e inviare via email a formazione@apindustria.bs.it

AZIENDA _____

NOME E COGNOME _____

Tel. _____ Email _____

Per informazioni Ufficio Formazione Apindustria Brescia:
tel. 03023076 - fax 0302304108 - email formazione@apindustria.bs.it