

Speech & Formatori

23
MARZO
DUEMILADICIOTTO

La metodologia d'insegnamento è dinamica e interattiva, organizzata in speech molto focalizzati su specifici temi che potranno essere opzionati dai partecipanti in base ai propri interessi, garantendo in tal modo la costruzione di un piano di studi personalizzato e calibrato sulle esigenze reali dell'utente. L'offerta didattica combina discipline tecniche e strategiche garantendo un'esperienza completa, che oltre a qualificarsi come momento di apprendimento sarà una vera e propria esperienza di vita anche dal punto di vista della crescita umana. Su questa scia anche la location prescelta avrà un ruolo determinante nell'assicurare un'esperienza immersiva ed emozionale. La partecipazione al master consentirà un confronto diretto con i principali esperti del settore, top sellers e general manager di innovative realtà, brillanti formatori, autori di libri, speaker e advisor di successo. Il materiale didattico sarà integrato da contenuti on line di alta qualità con approfondimenti video e book digitali per approfondire il percorso di apprendimento. Al termine del master ogni partecipante riceverà un attestato di partecipazione.

Tecniche e post vendita

Speech programmati

- Il marketing per il venditore
- L'analisi di mercato come strumento all'attività di vendita
- Il Budget strumento di pianificazione e controllo
- Elementi di CRM Customer Relationship Management
- Gli Indici di rendimento
- Come costruire un efficace reporting
- Gli strumenti per migliorare e rafforzare la relazione con il cliente

FORMATORI DEL MODULO



Marketing strategico per la vendita

Speech programmati

- La Value Proposition centrata sul cliente
- Definizione strategica del prezzo e il suo ruolo nel modello di business
- Le leve del marketing operativo ed il communication mix (ADV, PR, CRM, website)

Digital personal branding

Speech programmati

- Gestione dell'identità digitale su LinkedIn
- Gestione dell'identità digitale su Facebook e Instagram
- Gestione contenuti blog professionale personale
- Gestire la web reputation

Public speaking e comunicazione efficace

Speech programmati

- I 5 livelli fondamentali del Body language
- Creare empatia con il pubblico e gestire lo spazio in ogni contesto
- Parlare per convincere e motivare all'azione
- Tecniche di negoziazione

Leadership

Speech programmati

- Comprendere la natura della leadership
- Conflitti e insoddisfazioni: trasformare criticità in vantaggi
- Comportamenti e stili di leadership

Vendita e Diritto

Speech programmati

- Business notarile
- Aspetti giuridici dell'e-commerce e vendita online
- Contratto di diritto europeo

Self management

Speech programmati

- Time management gestire sé stessi nel tempo
- 4 modi di gestire la propria agenda
- Immagine personale & stile
- Lo sviluppo delle soft skill: competenze trasversali

Commercio estero e internazionalizzazione

Speech programmati

- Documentazione e gestione delle problematiche doganali e fiscali nelle operazioni di import export
- Insediamento commerciale all'estero
- Vendere all'estero le nuove frontiere del commercio internazionale



Speech Plenaria + Dinner Gala con
Antonio Cabrini

