



## **EVOLUZIONE DELLE STRATEGIE DI VENDITA NEL CONTESTO POST PANDEMICO**

*Nuove sfide e opportunità della trattativa commerciale,  
anche a distanza*

*Il tema centrale del webinar è il cambiamento da attuare nella preparazione della strategia di vendita in considerazione dell'attuale contesto post pandemico, con particolare riguardo al rapporto, anche a distanza, tra venditore e cliente e alle azioni da intraprendere per l'efficacia di ogni incontro.*

*Obiettivo: fornire spunti di riflessione e idee ai partecipanti sulle nuove sfide e sulle nuove opportunità della trattativa commerciale.*

*Destinatari: titolari d'azienda, responsabili commerciali, export manager, venditori, agenti di commercio.*

*Programma:*

- *La vendita negoziale e la sua efficacia*
- *Le nuove sfide per il venditore*
- *Il nuovo paradigma*
- *La strategia e la tattica*
- *L'irrilevanza del territorio*
- *Il tempo: alleato o nemico*
- *Il cambiamento della trattativa con il cliente*
- *L'evoluzione tecnologica*
- *Le 3 domande chiave per vendere prodotti/servizi/idee*
- *Il processo di vendita: la trattativa a.i.a.c.s. e relativi vantaggi*
- *La conoscenza dei propri punti di forza*
- *La relazione col cliente*
- *Le nuove opportunità*
- *Simulazioni e casi concreti.*

