



CORSO in videoconferenza

LA TELEFONATA PER VENDERE E FISSARE APPUNTAMENTI - 8 ore

OBIETTIVI DEL CORSO: Il corso ha l'obiettivo di fornire le competenze per:

- Gestire efficacemente una relazione telefonica, qualunque sia la sua natura;
- Utilizzare il telefono come strumento per creare nuove occasioni di vendita e mantenere vivo il rapporto con il cliente.

DESTINATARI: Il corso si rivolge a responsabili vendite, venditori, agenti e chiunque abbia rapporti con la clientela.

PROGRAMMA

- La vendita negoziale: cos'è e i suoi obiettivi;
- La trattativa per fasi A.I.A.C.S. e i suoi vantaggi;
- Cosa rende efficace una telefonata;
- I limiti e i vantaggi dello strumento;
- Due tipi di telefonata:
 - Telefonata in entrata;
 - Telefonata in uscita;
 - Attività preparatorie della telefonata (griglia delle domande, materiale, elenchi...)
- I fattori critici della telefonata:
 - Il tempo;
 - La comunicazione;
 - L'ambiente circostante
 - Regole di gestione della telefonata;
- La telefonata in uscita:
 - Stato emotivo del cliente;
 - Chiarezza degli obiettivi perseguiti;
 - L'importanza del piano di comunicazione;
 - Come affrontare il filtro;
 - Quando e come chiudere la telefonata in uscita
- Come ottenere un appuntamento;
- Importanza e regole del richiamo (call-back);
- Simulazione di una telefonata.
- Casi concreti

DURATA: 8 ore

CALENDARIO: 17 e 20 febbraio 2026, ORARIO: 09:00 -13:00

SEDE: Il corso si svolgerà interamente in **videoconferenza**.

DOCENTE: ALESSANDRO FUMO, Sales Strategist, specializzato da oltre vent'anni nel settore della formazione e sviluppo vendite. Con oltre 10.000 trattative seguite e 6.000 ore in affiancamento, ha maturato competenze tanto nella vendita di servizi (assicurazioni, logistica, informatica) quanto di beni durevoli (edilizia) e di largo consumo (abbigliamento, alimentari).

QUOTA INDIVIDUALE DI ISCRIZIONE:

€ 280 + IVA per Aziende Associate Confindustria Toscana Sud

€ 350 + IVA per Aziende non Associate Confindustria Toscana Sud

➤ Per **iscriverti** clicca [qui](#)

[Clicca qui per tornare al calendario](#)