



V8 - COME RENDERE EFFICACE LA PRESENTAZIONE COMMERCIALE A DISTANZA

Migliorare la comunicazione per vendere a distanza con efficacia

2 GIORNI - MODALITÀ DI PARTECIPAZIONE: PRESENZIALE A MILANO E/O VIRTUAL CLASSROOM

date

quote di partecipazione IVA esclusa

19 - 20 marzo 2026 | 14 - 15 settembre 2026

Singola: 985 € - Multipla: 885 €

Per la prima volta, il nostro Paese si confronta duramente con gli effetti della gestione emergenziale, che ha cambiato le nostre abitudini, forse per sempre.

Come cambieranno i processi di narrazione di Brand e prodotti? Come devono comunicare le aziende utilizzando la Presentazione Commerciale per lo più VIRTUALE coi clienti?

Come cambia e cosa dobbiamo cercare di comunicare in modo efficace ai nostri clienti per tenerli coinvolti e non perdere il contatto con loro, (clienti che a loro volta spesso non sanno cosa fare e a chi rivolgersi)?

I nuovi scenari economici ci chiedono e chiederanno sempre di più di entrare in una modalità straordinaria di comunicazione, motivazione, narrazione, percezione delle priorità con un tono di voce adeguato al mondo esterno e alla mutata percezione degli individui.

Conoscere e aggiornare le proprie tecniche di presentazione, adattare gli strumenti e i comportamenti a presentazioni a distanza, essere veloci e focalizzati sul valore dei contenuti, senza perdere empatia e contatto relazionale diventeranno elementi fondamentali e competenza professionale per la maggior parte di noi.

A CHI È RIVOLTO

- Responsabili Vendite e Consulenti Commerciali
- Responsabili MKTG e di Comunicazione
- Funzionari del Customer service
- Account e venditori
- Tecnici Commerciali

APPRENDERETE A...

- Conoscere metodologie e tecniche di una presentazione di lavoro
- Compensare la perdita di impatto dovuta alla comunicazione a distanza
- Organizzare le vostre presentazioni interessando l'interlocutore
- Comunicare in modo logico e sintetico le argomentazioni di valore

ESERCITAZIONI, PROGETTI E CASE STUDIES

- Il modello della piramide della logica
- Punti di vista relativi
- Esercizio sul verbale e paraverbale
- Simulazioni di presentazione commerciali in Video Conferenza

I PLUS:

Il corso ha un approccio estremamente pratico e concreto: verrà dato ampio spazio alla discussione di casi reali e di problematiche dei partecipanti



V8 - COME RENDERE EFFICACE LA PRESENTAZIONE COMMERCIALE A DISTANZA

PROGRAMMA

Evoluzione della Comunicazione di Impresa nella dimensione virtuale

- Scelte di piano media digitale

Come cambia la Comunicazione Commerciale: Brand, Prodotti e Valore Sociale

- Verificare il proprio Posizionamento

Riposizionarsi flessibilmente adattandosi a nuovi comportamenti di acquisto

Ridefinizione della Business Presentation e focalizzazione dei nuovi obiettivi

Vantaggi e svantaggi della Business Presentation a Distanza

Prepararsi all'incontro a distanza

- Adattare il proprio stile in funzione delle differenti tipologie di interlocutori
- Il coinvolgimento del cliente attraverso le domande per comprendere le reali esigenze del cliente e personalizzare di conseguenza la propria presentazione
- Impostare una presentazione efficace

Scelta del percorso espositivo e fattore tempo

- Metodo induttivo o deduttivo?
- Identificazione degli argomenti e preparazione del testo

Adeguamento di toni e contenuti: come essere trasparenti e coinvolgenti

- Impostazione delle prime due fasi: obiettivo e argomento

Focalizzare e raccontare il Valore che la nostra organizzazione può offrire ai clienti

- Costruire un discorso logico

Catturare l'interesse: apertura e sviluppo della presentazione

- La presenza e L'entusiasmo
- Gestire i casi difficili (interventi scomodi!)

Utilizzo degli strumenti di teleconferenza e utilizzo dei visuals

Concludere sempre positivamente

Gli errori da evitare