

Corso “Vendere al telefono”

Trasforma ogni chiamata in un'opportunità

Scopri l'arte della vendita telefonica con il nostro corso intensivo



TM

VJ FORMAZIONE
YOUR DIGITAL HUB



Chi è VJ Formazione

VJ Formazione si pone come una novità assoluta nel panorama della formazione professionale. Il nostro brand, che è parte integrante di VJ Digital Marketing Solutions, realtà affermata nel marketing e nella comunicazione, è nato con l'obiettivo di garantire una preparazione professionalizzante e di alta qualità. Offriamo percorsi formativi completi, che combinano teoria avanzata e pratica, destinati a professionisti e imprenditori che mirano a spiccare nel loro settore. I nostri corsi sono ideali per tutti coloro che intendono dare una nuova direzione alla propria carriera. Affrontare al meglio le sfide dell'era digitale grazie a VJ Formazione: una missione possibile

Perché scegliere il nostro corso?

Un business più forte

Il corso "Vendere al telefono" di VJ Formazione è più di un semplice programma formativo; è una porta verso nuove opportunità di business. In un mercato sempre più digitalizzato, la capacità di stabilire connessioni significative via telefono è una competenza assai preziosa. Il nostro corso è progettato per trasformarti in un maestro della comunicazione telefonica, abile nel trasformare ogni chiamata in un'opportunità di vendita.

L'importanza della vendita telefonica

Nel mondo degli affari di oggi, la vendita al telefono rappresenta uno strumento agile ed efficace. Questa tecnica consente di raggiungere un vasto pubblico, superando barriere geografiche e ottimizzando tempo e risorse. Che tu stia avviando una startup o guidando un'azienda già consolidata, padroneggiare l'arte della vendita telefonica è fondamentale per accrescere il tuo impatto sul mercato.

Vantaggi competitivi

Il nostro corso offre un approccio unico che combina la psicologia della persuasione, tecniche di vendita avanzate e l'arte della comunicazione orale. Questo incisivo mix ti permetterà di distinguerti nel campo della vendita, ottimizzando il rapporto con i clienti e massimizzando i risultati di ogni chiamata. Grazie ai nostri esperti docenti, avrai a disposizione tutti gli strumenti per diventare un professionista di spicco nella vendita telefonica.

L'offerta formativa in dettaglio



Programma intensivo su misura

Il nostro corso di vendita telefonica si estende per due mesi, suddivisi in 6 incontri focalizzati su aspetti chiave del settore. Ogni incontro, della durata di 4 ore, è progettato per fornire conoscenze approfondite e competenze pratiche, rendendo i partecipanti subito operativi nel contesto lavorativo.



Copertura completa

Dal primo contatto al follow-up post vendita, il corso copre tutti gli aspetti della materia. Imparerai a gestire le chiamate, a superare le obiezioni e a trasformare i contatti "freddi" in opportunità concrete. Il corso è impreziosito da sessioni pratiche, dove potrai sperimentare le tue abilità.



Un approccio innovativo

Siamo orgogliosi di offrire un approccio formativo all'avanguardia, che unisce teoria e pratica in una combinazione ideale. Grazie a esercitazioni interattive e simulazioni reali, avrai l'opportunità di mettere in pratica le competenze acquisite, sfruttando i consigli e le indicazioni dei nostri formatori.



Adatto a tutti

Il corso è consigliatissimo per professionisti che vendono in autonomia i rispettivi servizi, operatori telefonici che vogliono migliorare il proprio rendimento, call center, startup ed imprese munite di un reparto commerciale interno e determinate a far crescere le vendite.



Personalizzazione del corso

Offriamo anche la possibilità di organizzare incontri formativi personalizzati in azienda. Questa opzione è ideale per le imprese che desiderano formare gruppi di dipendenti, ottimizzando così la loro strategia di vendita interna.

Incontro 1:

Fondamenti della vendita telefonica (4 ore)

Docente: Valentina Monda

- Introduzione alla vendita telefonica: concetti di base e vantaggi
- Psicologia della persuasione al telefono
- Gestione efficace delle chiamate e dell'approccio iniziale

Incontro 2:

Tecniche di vendita telefonica (4 ore)

Docente: Valentina Monda

- Approfondimento sulle tecniche di chiusura e gestione delle obiezioni al telefono
- La lavorazione dei contatti freddi
- Strutturare un reparto inbound
- Normativa GDPR

Incontro 3:

Lezioni sulla teoria dei colori della voce (4 ore)

Docente: Laura Labianca

- Introduzione alla teoria dei colori della voce e l'importanza del tono e dell'inflessione
- Esercitazioni pratiche sulla modulazione della voce per generare empatia e persuasione

Incontro 4:

Script e approcci efficaci (4 ore)

Docente: Laura Labianca

- Creazione e personalizzazione di script di vendita al telefono
- Adattare gli script alle diverse situazioni e tipologie di clienti
- Orientare gli script sulla base dei colori della voce

Incontro 5:

Pratica avanzata e feedback (4 ore)

Docente: Valentina Monda

- Ruoli giocati e simulazioni pratiche di conversazioni telefoniche
- Simulazioni avanzate di chiamate telefoniche con focus sul feedback dettagliato
- Analisi delle prestazioni individuali e suggerimenti per miglioramenti

Incontro 6:

Strategie di follow-up e consolidamento (4 ore)

Docente: Valentina Monda

- Importanza del follow-up e strategie per massimizzare le conversioni
- La post-vendita
- La fidelizzazione

I nostri docenti: garanzia di competenza

Valentina Monda

La tua guida nel mondo della vendita telefonica



Founder di VJ Digital e mente del progetto VJ Formazione, con una carriera iniziata a soli 16 anni nel settore della vendita telefonica, Valentina Monda rappresenta un esempio di successo e di capacità imprenditoriali fuori dal comune. È un'esperta di vendita telefonica, riconosciuta per le sue capacità di persuasione e gestione delle chiamate. Premiata in multinazionali quali Enel e Tim come miglior venditore negli anni 2012, 2013 e 2014, in 17 anni di carriera ha prodotto 40 milioni di € di fatturato, tra aziende di proprietà e aziende per cui ha lavorato. Citata più volte sulla rivista Forbes per il suo impatto nel settore, la nostra Valentina è pronta a mettere a disposizione dei corsisti un bagaglio di conoscenze davvero unico.

Laura Labianca

La voce che brilla



Milanese di nascita e laureata in Economia, Laura Labianca è una figura poliedrica nel campo della formazione per la voce. Passata dall'ambito bancario alla formazione, Laura ha trovato la sua vera passione nell'aiutare gli altri a scoprire e valorizzare le proprie qualità. Certificata come Official "FourVoiceColors®" Trainer e fondatrice di Pepe Party (storica realtà nel campo dell'intrattenimento e dell'animazione, sia per privati che per aziende), è specializzata nell'utilizzo della voce come strumento di persuasione e comunicazione efficace. Con il brand La Tua Vera Voce, Laura ha formato professionisti di varie categorie e aiutato tante persone a sconfiggere la timidezza e avere maggiore successo nella vita.

Le nostre offerte



Prezzi:

- ◆ 210 € libero professionista
- ◆ 420 € singolo imprenditore
- ◆ 180 € ad operatore se sono almeno 5 iscritti (offerta call center), altrimenti 210 € ciascuno.

Modalità di pagamento:

- ◆ Soluzione in 3 rate
- ◆ Soluzione unica anticipata con 10% di sconto.



Contattaci per maggiori informazioni

Per ulteriori dettagli sul corso o per discutere di formazioni personalizzate in azienda, non esitare a contattarci. Il nostro team è pronto a rispondere a tutte le domande e a guidarti verso la scelta migliore per le tue esigenze professionali.


Iscriviti ora!

Non perdere l'opportunità di unirti al nostro prossimo ciclo di formazione.

Per contattarci:

 **Sito:** <https://www.vjformazione.it/contatti/>

 **Email:** iscrizioni@vjformazione.it

 **Tel.:** +39 389 481 1743

Seguici su:

 <https://www.facebook.com/vjformazione/>

 <https://www.instagram.com/vjformazione/>

 <https://www.linkedin.com/company/vj-formazione/>



TM

VJ FORMAZIONE
YOUR DIGITAL HUB