

## MARKETING E VENDITE

### Rielaborare stili e processi di vendita con lo Smart Selling

Ai professionisti delle vendite è richiesta oggi una elevata capacità di adattamento a un contesto economico in rapida evoluzione: l'integrazione di capacità trasversali molto forti risulta fondamentale per recuperare i ritardi causati dalla recente crisi e per essere competitivi nel proprio mercato di riferimento. Come rilanciare le vendite sviluppando la flessibilità necessaria per adattarsi alla nuova normalità? Come superare i vincoli spaziali e di operatività fisica, per acquisire padronanza degli strumenti di collaborazione a distanza e imparare a creare rapporti empatici in videoconferenza? Come esercitare una leadership positiva e condurre il proprio team a nuovi successi di vendita? Chi per primo supererà la convinzione che "certe vendite si possono concludere solo di persona" si troverà in vantaggio sui propri competitor. U2coach ha unito le proprie forze a esperti della vendita complessa in modalità Smart Selling, per offrire a direttori e responsabili vendite, business developer e imprenditori l'opportunità di rielaborare i propri processi e stili di vendita, ottenere un rapido ritorno dell'investimento e generare una solida pipeline per i mesi a venire. Il corso di Smart Selling, di 4 mezza giornate, disponibile online da settembre, è stato realizzato anche per consentire ai partecipanti di: imparare a sfruttare le tecnologie di smart collaboration, superare le barriere imposte dalla vendita a distanza, riuscire a creare empatia attraverso una videoconferenza, saper gestire e motivare il proprio team da remoto. La quota di partecipazione è di 2.500 euro + Iva.

**Per ulteriori informazioni: u2coach, e-mail: [academy@u2coach.it](mailto:academy@u2coach.it), [www.u2coach.it](http://www.u2coach.it)**