

La Consulenza a distanza - LRD[®]

3 moduli formativi con test online dei pre-requisiti per tutti gli Intermediari e i loro Collaboratori per saper padroneggiare le tecnologie e le metodologie operative della trattativa a distanza

1

I concetti fondamentali della trattativa a distanza

2

Creare contenuti multimediali per renderla più efficace

3

Come ottenere attenzione e motivazione all'acquisto

Cavalcare la trasformazione o subirla?

La **diffusione della pandemia** ha rivoluzionato non solo il mercato del lavoro ma anche l'approccio sociale che, a seguito del distanziamento, **predilige sempre di più l'utilizzo della consulenza da remoto**.

Questo nuovo modello apre **nuovi scenari operativi che si possono trasformare in opportunità** per quei professionisti che riusciranno ad adattarsi rapidamente al cambiamento.

Il **percorso formativo in 3 moduli autonomi** accompagna verso la **totale padronanza degli strumenti e delle nuove metodologie operative** che stanno implementando quelle tradizionali per poter eseguire una efficace consulenza.

Un **test online** permette di misurare il proprio livello di competenze al riguardo per individuare il percorso formativo più adeguato.

[Video di presentazione del percorso formativo](#)

[Test online dei prerequisiti \(personalizzabile\)](#)



IL DOCENTE

SANTE AGOSTINELLI

Esperto in tecniche di comunicazione digitali e multimediali, problemi solving e strategia aziendale.

Gli obiettivi formativi di ciascun modulo

1 I concetti fondamentali

- Padroneggiare l'uso degli strumenti e delle innovazioni digitali
- Ottenere approcci strategici ed emotivi che puntano a dirigere, gestire e acquisire la clientela attraverso la trattativa a distanza.
- Possedere le competenze per gestire la fase di pre-consulenza, consulenza e post-consulenza di una trattativa svolta da remoto

2 Creare contenuti multimediali per renderla più efficace

- Implementare la conoscenza degli strumenti e delle innovazioni digitali idonee alla trattativa a distanza
- Come realizzare contenuti multimediali efficaci ed applicare il LRD con le tecniche di comunicazione digitali
- Comprendere il funzionamento dei processi cognitivi e della loro applicazione nell'apprendimento e nel potere decisionale
- Ottenere approcci strategici di base che puntano a dirigere, gestire e acquisire la clientela attraverso la trattativa a distanza
- Possedere le competenze di base per gestire le fasi di pre-vendita, vendita e post-vendita di una trattativa svolta da remoto

3 Come ottenere attenzione e motivazione all'acquisto

- Conoscere le tecniche di comunicazione digitali e multimediali avanzate
- Stimolare tutti i vari tipi di attenzione
- Condurre e realizzare una video esperienza emozionale
- Gestire e attivare le percezioni sensoriali con la comunicazione multimediale integrata
- Realizzare e gestire contenuti digitali e multimediali anche durante la trattativa
- Far conoscere e applicare il LRD e le tecniche di comunicazione digitali avanzate
- Dirigere, gestire e acquisire la clientela attraverso la trattativa a distanza
- Gestire tutte le fasi della video esperienza.

A chi è rivolto

Tutti coloro che utilizzano le video call per interagire con i propri clienti.

Competenze raggiunte

- utilizzo delle piattaforme
- realizzazione di contenuti multimediali
- acquisizione di tecniche di comunicazione digitali e multimediali in grado di renderci efficaci nel trasferire informazioni e anche emozioni.

Modalità di erogazione

webinar e/o e-learning
Durata: 90 minuti / modulo.

Possibilità di personalizzazione:

- esempi personalizzati sui prodotti e servizi della Compagnia.
- uso di specifici prodotti software, con la realizzazione di contenuti ad hoc