

DIGITAL SALES CLUB

**TUTTE LE FASI E GLI ASPETTI DA CONOSCERE
PER IMPLEMENTARE CORRETTAMENTE
UN TEAM DI INSIDE SALES
UN CORSO COMPOSTO DA 5 APPUNTAMENTI
PER LE REALTÀ E LE FIGURE CHE VOGLIONO
IMPLEMENTARE UN TEAM E/O UNA
STRATEGIA PERFORMANTE
DI INSIDE SALES**

Una proposta di
W.Training
in collaborazione con

INSIDE SALES
ITALIA

IL PERCORSO FORMATIVO

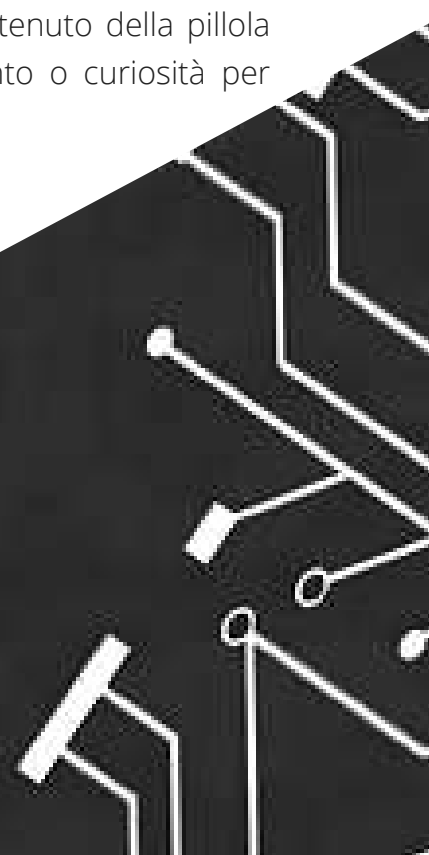
Ogni venerdì mattina 1 tema diverso: un nuovo step sul percorso che porta l'impresa e i venditori verso un nuovo modo di organizzare le attività sales.

Il percorso formativo **on line** proposto da **W.Training** in collaborazione con **Inside Sales Italia** ha come obiettivo quello di aiutare le imprese e i commerciali a migliorare/implementare una **strategia di gestione commerciale da remoto**: dagli aspetti organizzativi alla conclusione dell'accordo e le successive attività di post-vendita.

La peculiarità di questo progetto è che si tratta di un **percorso formativo a step** altamente focalizzato sugli aspetti pratici delle strategie marketing & sales legati al mondo digitale.

Abbiamo ideato una formula innovativa che unisce la formazione a un supporto di consulenti esperti e ciascun modulo comprende:

- **5 unità formative**: ognuna propedeutica al percorso finale, ma ciascuna ben distinta dall'altra. Potrai scegliere di iscriverti all'intero programma (10 ore) o semplicemente partecipare a un appuntamento singolo (2 ore ciascuno);
- **temi verticali**: ciascuna unità sarà incentrata su uno degli aspetti specifici che portano alla creazione e attuazione di una strategia di Inside Sales;
- **formazione frontale**: 2-3 ore ad appuntamento di lezione frontale dove affiancheremo agli aspetti teorici anche momenti di confronto fra i partecipanti;
- **pillole quotidiane**: al termine di ciascuna unità formativa vi invieremo una “pillola” al giorno (per i successivi 6 giorni) inerente al tema affrontato. Il contenuto della pillola potrà essere testuale o video, e sarà un ulteriore approfondimento o curiosità per continuare la formazione anche fuori dall'aula virtuale.



SCOPRI GLI APPUNTAMENTI DEL CLUB

UNITÀ FORMATIVA #1 - INSIDE SALES - 28 gennaio 2022, ore 11-13

Obiettivo

Conoscere l'Inside Sales e capire come poter strutturare una rete Inside.

Contenuti

- Che cos'è l'Inside Sales
- Perché è così importante
- Principali tipologie di conformazioni di una rete Inside
- Punti di forza e di debolezza delle principali tipologie di conformazioni di una rete Inside
- Casi di successo

UNITÀ FORMATIVA #2 - IMPOSTARE UN TEAM DI VENDITE INSIDE - 4 febbraio 2022, ore 11-13

Obiettivo

Capire come creare un reparto Inside Sales e quale sia la migliore struttura da utilizzare in base al settore in cui operi.

Contenuti

- Job Description
- Incentivazione e budgeting di una rete inside
- Costruire le competenze: formazione e affiancamento
- Cosa vuol dire lavorare in squadra nel mondo sales
- Come coinvolgere la squadra nel design dei processi commerciali



UNITÀ FORMATIVA #3 - SALES ENABLEMENT - 11 febbraio 2022, ore 11-13

Obiettivo

Comprendere che cos'è e come tenere traccia del percorso d'acquisto del cliente.

Contenuti

- Omnicanalità come nuova normalità
- Che cos'è il sales enablement?
- I vantaggi del sales enablement
- Clarity model: il frame work per creare la strategia di sales enablement
- Il cliente e il suo percorso di acquisto
- Scelta e integrazione della tecnologia

UNITÀ FORMATIVA #4 - INBOUND SALES ATTRAVERSO IL DIGITAL - 18 febbraio 2022, ore 11-13

Obiettivo

Attrarre nuove opportunità e costruire relazioni durature nel tempo attraverso l'approccio Inside.

Contenuti

- Strategie di contenuti per un venditore di successo
- Come marketing e sales possono creare sinergie per “eliminare i silos” esistenti fra i due reparti
- Personalizzazione della vendita e del valore
- Social Selling



UNITÀ FORMATIVA #5 - KEY ACCOUNT MANAGEMENT: GESTIRE CLIENTI STRATEGICI CON L'INSIDE SALES - 25 febbraio 2022, ore 11-13

Obiettivo

Gestire i rapporti con i clienti più importanti di una impresa attraverso l'Inside Sales.

Contenuti

- Mappatura clienti
- Individuazione dei clienti-chiave
- Mappatura del processo decisionale
- Creazione della relazione a distanza

Quota di iscrizione

Prezzo Iva esclusa

- 1 unità formativa **€ 133** a partecipante
- Intero percorso (5 unità formative) **€ 599** a partecipante

In caso di iscrizioni aziendali multiple, è previsto uno **sconto del 10%** a partire dalla seconda quota di partecipazione



I DOCENTI



Amedeo Benemia

Inside Sales specialist, consulente esterno di Inside Sales Italia.

Lorenzo Governatori

Marketing e Inside Sales specialist di Inside Sales Italia.



Simone Severini

Marketing e Growth specialist di Inside Sales Italia.



CHI È INSIDE SALES ITALIA



Nati nel 2017, dopo aver applicato per primi l'inside sales.

Inside Sales Italia è uno *spinoff* di PL Consulenze, nata con l'obiettivo di proporre al mercato le metodologie e i processi inside.

Nasce dall'incontro di Zeffirino Perini e Virgilio Lattanzi – innovatori seriali del settore ICT che primi hanno applicato il modello "inside" in Italia – e il prof. Silvio Cardinali, docente di Marketing e Sales all'Università Politecnica delle Marche e fra i massimi esperti del settore.

Oggi la prima realtà in Italia a offrire supporto strategico e operativo verticalizzato sulla gestione commerciale inside; i suoi servizi si rivolgono alle PMI più dinamiche e che vogliono emergere dal contesto commerciale attuale, in continua e rapida trasformazione.



Per maggiori informazioni chiamaci

0522 267712

o invia una e-mail all'indirizzo **corsi@wtraining.it**

Visita il nostro sito
www.wtraining.it

