



## Accademia Manageriale Vendite

### La prima scuola di formazione commerciale è a Parma

---

Ti invita al corso di:

# Telefonata per Appuntamento

---

## Gli obiettivi



Trasferire tecniche efficaci per impostare una telefonata di successo. Superare il filtro del cliente, monitorare la propria efficacia con semplici strumenti di reportistica.

## I contenuti



- La comunicazione telefonica: come usare voce e linguaggio per ottenere fiducia
- Tecniche per superare il filtro
- Come produrre l'appuntamento
- Come superare le obiezioni all'appuntamento
- Gli strumenti: script e report telefonici

## La metodologia



Lezioni frontali ed interattive; esercitazioni pratiche individuali e di gruppo (case histories, simulazioni, role playing).

---

**Save the Date** 15 aprile 2010

**Timing** 1 incontro da 8 ore

---

**Docente** David Finardi – consulente senior attivazione reti di vendita

---

**Quota di partecipazione** € 190,00 + IVA per singolo partecipante

---

Sinapsi Lavorint.  
Il successo è a portata di mano.

[www.sinapsilavorint.it](http://www.sinapsilavorint.it)

Per informazioni:  
**David Finardi - resp. AMV**  
e-mail: [dfinardi@lavorint.it](mailto:dfinardi@lavorint.it)

via emilia ovest, 42c - 43126 parma  
tel. 0521 774646 - 774641  
fax 0521 775267

**Sinapsi**

Gruppo Lavorint