



COME TRASFORMARE IN ORDINI LE RICHIESTE ON LINE: le strategie e le procedure

DATA DEL CORSO

21 ottobre 2025

ore 9:00 - 12:00

RELATORI:

Dott. Paolo Ambrosi



PRESENTAZIONE DEL CORSO

Le campagne pubblicitarie sui social e su internet, se ben organizzate e gestite, riescono ad intercettare molti potenziali clienti che potrebbero essere interessati all'acquisto di nuovi serramenti.

Si tratta però di contatti "freddi": ovvero persone che hanno compilato la manifestazione di interesse ma nella maggior parte dei casi non hanno ancora maturato una reale decisione all'acquisto.

Per convertire queste richieste generiche, in ordini, si deve mettere in campo una strategia ed una precisa procedura volta ad aumentare l'interesse del potenziale

cliente verso i nostri prodotti ed a convincerlo a venire ad un incontro diretto.

Solo quando avremo il cliente nella nostra showroom potremo realmente fargli toccare i nostri prodotti e spiegargli il nostro servizio per convincerlo a chiudere il contratto con noi.

Raggiungere questo obiettivo quando si lavora con clienti "freddi" è complicato e richiede una competenza specifica ed una serie di azioni create appositamente per questa situazione.

Operativamente si deve procedere nel seguente modo: appena ricevuta la manifestazione di interesse va immediatamente mandata una e mail (che sarà uguale per tutti) con la proposta di un appuntamento telefonico per l'acquisizione dei dettagli della richiesta.

- Se il cliente accetta la proposta e viene in showroom, va condotta la trattativa con una specifica modalità, considerando che è un cliente che ci è stato inoltrato dal web e che quindi non ci conosce direttamente.
- Se invece il cliente chiede direttamente un primo preventivo da ricevere per e-mail dovremmo badare più ai dettagli che aumentino le sue curiosità e lo convincano a proseguire il percorso di reciproca conoscenza, che al dettaglio tecnico sui serramenti.

Si tratta dunque di adottare specifiche tecniche che sono già state studiate e collaudate e, se adottate, danno dei risultati di conversione dei contatti in ordini molto elevati.

Per approfondire queste tematiche è stata organizzata la lezione in oggetto. Partecipando a questa lezione avrete molti strumenti ed informazioni per essere più efficaci nella conversione degli ordini.

La lezione è rivolta a tutti i commerciali che si occupano delle vendite e che dovranno gestire i contatti che riceveranno.

A tutti gli iscritti al webinar verrà inviata la registrazione dell'evento in alta definizione in modo da poterlo rivedere quando vorrete. Se non potete partecipare al corso in diretta riceverete ugualmente la registrazione, è sufficiente l'iscrizione.

PROGRAMMA

Il corso dura 3 ore dalle ore 09:00 alle ore 12:00 e sviluppa i seguenti argomenti:

PROGRAMMA DEL CORSO

- ***Come rispondere alla richiesta di preventivo arrivato on line***
- La mail da mandare appena ricevuta la manifestazione di interesse
- Come elaborare il preventivo da mandare on-line
- Come seguire il follow-up
- Come affrontare la trattativa quando il cliente arriva nella showroom
- Come presentare il preventivo finale

OBIETTIVO

Fornire una strategia ed uno strumento efficace per trasformare in ordini le richieste di preventivo ricevute on line

TITOLO CONSEGUITO

“Esperto nella conversione dei preventivi on-line”

TARGET

Personale commerciale che si occupa delle trattative con il cliente ma anche impiegati che dovranno gestire i contatti provenienti dal web.

RELATORI

Dott. Paolo Ambrosi
Direttore tecnico Accademia di formazione Ambrosi Partner - Docente CasaClima ed esperto serramenti

COME TRASFORMARE IN ORDINI LE RICHIESTE ON-LINE: le strategie e le procedure

PERCHÈ FREQUENTARE IL NOSTRO CORSO?

Le campagne pubblicitarie sui social e su internet, se ben organizzate e gestite, riescono ad intercettare molti potenziali clienti che potrebbero essere interessati all'acquisto dei serramenti.

Si tratta però di potenziali clienti "freddi" ovvero persone che hanno compilato la manifestazione di interesse ma nella maggior parte dei casi non hanno ancora maturato una reale decisione all'acquisto.

Per poter convertire queste richieste generiche in ordini si deve mettere in campo una strategia ed una precisa procedura volta ad aumentare l'interesse verso i nostri prodotti ed a convincerlo a venire ad un incontro diretto.

Scopo di questa lezione è darvi le competenze, le informazioni e gli strumenti per raggiungere questo obiettivo con la massima efficacia.

LIBRO DI TESTO

Tutti partecipanti riceveranno in omaggio un manuale che, approfondisce i temi del corso ed è molto utile sia per seguire la lezione che per le consultazioni successive.



COME ISCRIVERSI

La quota di iscrizione al webinar è di : € 250,00 + IVA, **iscrivendoti entro il 14/10/2025 avrai un ulteriore sconto del 10% pertanto il costo del corso sarà di soli € 225,00 + IVA.** Compreso nel prezzo ricevete il manuale (costo € 5,00) ed il collegamento da una postazione PC.

Per partecipare al corso è necessario fare l'iscrizione tramite il link sotto riportato. Le iscrizioni ai corsi vengono gestite dalla **NUOVA PIATTAFORMA CORSI AMBROSI PARTNER**, pertanto sarà necessario effettuare la registrazione aziendale in piattaforma, qualora non sia già stata fatta in precedenza, e successivamente l'iscrizione al corso. Ricordo che grazie alla promozione attiva questo mese per rilanciare la formazione personale nel 2025, **partecipando a questo corso otterrete un credito pari al 20% dell'importo speso!** Questo credito sarà poi scontato dal corso successivo al quale parteciperete. Maggiori info sulla policy delle promozioni a questo link: <https://bit.ly/sconto-a-creditiAP>
LINK DI ISCRIZIONE AL CORSO

LINK DI ISCRIZIONE AL CORSO: <https://bit.ly/web-trasformare-ordini-ottobre25>