

# La Consulenza a distanza - LRD<sup>®</sup>

LRD: Linguaggio Relazionale Digitale

## Cavalcare la trasformazione o subirla?

**12 - 16 - 19 aprile**  
Ore 15.00 - 16.30

**3 webinar con test online dei pre-requisiti**  
per gli Intermediari e i 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

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.

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

**1,5 crediti IVASS**  
per webinar

**IL DOCENTE**



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

# Gli obiettivi formativi di ciascun webinar

**12 aprile**  
Ore 15.00 - 16.30

## 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

**16 aprile**  
Ore 15.00 - 16.30

## 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

**19 aprile**  
Ore 15.00 - 16.30

## 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
- Far conoscere e applicare il LRD e le tecniche di comunicazione digitali
- Dirigere, gestire e acquisire la clientela attraverso la trattativa a distanza
- Gestire tutte le fasi della video esperienza.

**QUALE WEBINAR È ADATTO A TE?  
SCOPRILO CON IL TEST ONLINE GRATUITO!**



### A CHI È RIVOLTO

Tutti coloro che utilizzano le video call per interagire con i propri clienti: è possi

### QUOTA DI PARTECIPAZIONE

€ 50 + Iva per webinar a partecipante

€ 120 + Iva per tutti gli webinar a partecipante

### COME PARTECIPARE

Le lezioni si svolgeranno in modalità webinar.  
Il giorno antecedente la lezione vi invieremo l'e-mail con il link e le credenziali di accesso.

Per la fruizione dei webinar è richiesto:

- Connessione internet veloce (Fibra o ADSL)
- Casse o cuffie per l'audio
- Microfono (facoltativo)
- Browser Mozilla Firefox o Chrome

Al termine di ogni webinar in piattaforma e-learning Assinform sarà possibile effettuare il test finale e scaricare autonomamente l'attestato del credito formativo conseguito (1,5 crediti IVASS per modulo)

### ISCRIZIONI E DETTAGLI SU

[formazioneivass.it](http://formazioneivass.it)



### Per informazioni

info@assinews.it tel: 0434 26136

Società certificata UNI EN ISO 9001:2015  
Settori EA 37 - EA 08 - EA 35