

---

## Metodologia per la fruizione del servizio di telemarketing

La convenzione tra AiFOS (Associazione Italiana Formatori della Sicurezza sul Lavoro) e il CONSORZIO SOLVING è nata per gestire campagne di telemarketing finalizzate ad incentivare l'iscrizione a nuovi corsi dai Centri di Formazione AiFOS e/o a gestire le scadenze di corsi già erogati contattando gli utenti per i rinnovi.

1

La metodologia prevede che a seguito della pubblicazione sul sito di AiFOS ([www.aifos.it](http://www.aifos.it)) della Convenzione per le campagne di telemarketing, ogni Centro di Formazione interessato può rivolgersi al CONSORZIO SOLVING scrivendo alla mail [ordini@consorziosolving.com](mailto:ordini@consorziosolving.com) per prendere i primi contatti.

Quando il Centro di Formazione individua l'abbonamento o la campagna idonea ai propri obiettivi viene firmato l'ordine che dà, di fatto, inizio all'attività.

La prima fase dell'attività consiste nella raccolta delle informazioni necessarie, nell'identificazione del cliente target da contattare e la definizione degli obiettivi della campagna. Per questo è fondamentale la programmazione di una riunione di briefing con il cliente-Centro di Formazione AiFOS, anche via skype, per l'organizzazione del piano operativo, dove è importante definire con precisione le caratteristiche del prodotto "corso" e tutte le informazioni relative all'offerta commerciale da veicolare.

Dopo aver definito il piano si procede all'identificazione del segmento di mercato a cui il corso è rivolto, vengono selezionati i database e le liste degli utenti da contattare, con l'obiettivo di individuare quelli in target con l'offerta.

Si possono utilizzare elenchi forniti dal Centro di Formazione AiFOS (in formato pdf o excel) e se richiesto, aggiornarli con nuovi dati che si possono rilevare durante il contatto telefonico.

È altresì possibile per il CONSORZIO SOLVING effettuare il recall su contatti non conclusi dal Centro di Formazione.

Fasi successive sono la stesura dello script e la formazione agli operatori.

Lo script che può essere indicato come il “copione della telefonata” ed il “messaggio che vogliamo dare” è un elemento fondamentale per una campagna di telemarketing è, quindi, importante dedicarci molta attenzione. Lo script sarà redatto e concordato con il Centro di Formazione e controfirmato.

La formazione agli operatori sull’argomento e contenuto del corso oggetto della campagna, potrà avvenire via Skype o in diversa modalità da concordare.

La campagna di telemarketing prevede il contatto telefonico con gli utenti in target e la comunicazione periodica al Centro di Formazione dell’elenco delle persone interessate.

Sarà poi cura del Centro di Formazione AiFOS inviare il materiale ai possibili partecipanti e raccogliere le iscrizioni. Le comunicazioni, se non concordato diversamente, avverranno a cadenza settimanale.

Il CONSORZIO SOLVING può anche essere delegato alla pratica completa di iscrizione al corso con l’invio del modulo che il Centro di Formazione dovrà fornire al momento dell’assegnazione dell’incarico. Per questa attività il Centro di Formazione riconoscerà al CONSORZIO SOLVING il 20% del valore del corso venduto, che sarà fatturato a chiusura delle iscrizioni a seguito di una comunicazione del Centro di Formazione.

## NUOVE CAMPAGNE

Ogni qual volta il CONSORZIO SOLVING promuoverà una nuova campagna di telemarketing, l’AiFOS (Associazione Italiana Formatori della Sicurezza sul Lavoro) sarà tempestivamente informata per poterne dare notizia a tutti gli Associati attraverso il suo sito internet o attività di comunicazione interna.

Per ulteriori informazioni rivolgersi ai numeri 011-19872814 o 348 2684704.

CONSORZIO SOLVING