

PREVENTIVI CHE VENDONO: PREPARAZIONE DELL'OFFERTA E GESTIONE COMMERCIALE

Lunedì 14 ottobre alle 09.00

Se l'offerta è solo un insieme di prodotti servizi o soluzioni con di fianco un prezzo (e uno sconto...), vi sottoporrete ad una massacrante **confronto con la concorrenza** e alla battaglia al prezzo più basso. Se invece volete **preparare un'offerta "vincente"** occorre progettare tenendo presente chi la leggerà, quando e come farla avere al cliente e anticipare le risposte ad eventuali confronti o trattative economiche.

In questa giornata il lavoro in aula si concentra sulla preparazione, gestione e miglior "chiusura" del **preventivo**.



IL PROGRAMMA DEL CORSO

- Analisi delle diverse **modalità di gestione di offerte e preventivi**
- Redazione dell'offerta: immagine, descrizione, **percezione prezzo, scontistica**
- Strategia comunicativa dell'offerta: le modalità che aumentano i "tassi di conversione"
- La **tecnica "DPP"** per aumentare sia la possibilità d'acquisto, sia l'importo fatturato
- Come affrontare i confronti con i concorrenti
- Prezzo "importante"? **Come lavorare sul "valore" e sui "margini" e far breccia sul cliente**
- La gestione della richiesta di sconto
- Dall'obsoleto e poco efficace "Recall", al più efficace **"Remind"**
- Analisi di casi reali

Lunedì 14 ottobre

ORE 09.00 - 18.00



PALAZZO ALPI
VIA ILARIA ALPI, 4
MANTOVA



RELATORE

Eros Tugnoli



Formatore e consulente in materia di comunicazione e vendite

Autore del blog

www.marketingevendite.it

COSTO per partecipante

€ 180 + Iva (azienda associata)

€ 240 + Iva (azienda non associata)

Dal 2° partecipante:

SCONTO 10% SULLA QUOTA DI PARTECIPAZIONE

Per iscriverli

Puoi **clickare qui**, compilare il **Coupon** ed inviarlo via Mail a **formazione@api.mn.it**.

COUPON DI ISCRIZIONE

AZIENDA REFERENTE

ATTIVITÀ

TEL FAX EMAIL

ISCRIVE N° PARTECIPANTE/I al Corso **PREPARAZIONE DELL'OFFERTA E GESTIONE COMMERCIALE**

NOME E COGNOME PARTECIPANTE

La realizzazione del seminario è subordinata al raggiungimento di un numero minimo di iscritti. Con la compilazione del coupon autorizzo l'utilizzo dei dati indicati in base al Regolamento (UE) 679/2016 ai fini dell'attività associativa di Apindustria.