

DAL CONTATTO ALL'APPUNTAMENTO CINQUE CONSIGLI PER VENDERE IN AZIENDA

Martedì 28 settembre alle 17.00

Pubblicità, telefonate, sito, social e fiere generano tanti contatti per i commerciali.

Ma quanti di questi potenziali clienti diventano appuntamenti?

Apindustria propone ai commerciali un **incontro breve per eliminare**, in pochi passi, **gli errori "inconsapevoli"** nella gestione dei nominativi e **firmare un appuntamento con il cliente.**

Martedì 28 settembre
ORE 17.00-18.00



IN DIRETTA STREAMING








RELATORE

Eros Tugnoli
Formatore e consulente in materia di comunicazione e vendite



I 5 PASSI PER VENDERE!

-  **SCHEMA D'AZIONE**
-  **INFORMAZIONI PRELIMINARI**
-  **AGGANCIO ALLO STEP SUCCESSIVO**
-  **PROPOSTA D'ACQUISTO DPP**
-  **CHIUSURA CON SCADENZA VANTAGGIOSA**

Al termine dell'incontro sarà presentato in anteprima il

MASTER VENDITE

un percorso in esclusiva per i commerciali in partenza

martedì 19 ottobre 2021

Per iscriverti

Puoi **clicare qui**, compilare il **Coupon** sottostante ed inviarlo via Mail a **servizi@api.mn.it**.

COUPON DI ISCRIZIONE

AZIENDA REFERENTE

ATTIVITÀ

TEL FAX EMAIL

ISCRIVE N° PARTECIPANTE/I al Corso **"DAL CONTATTO ALL'APPUNTAMENTO"**

NOME E COGNOME PARTECIPANTE

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.