

COME GESTIRE L'OFFERTA AL CLIENTE PREPARAZIONE, COMUNICAZIONE, CHIUSURA

Mar 30 marzo e gio 08 aprile alle 14.30

Preparare e gestire un'offerta o un preventivo, è un momento delicato, che richiede una corretta mentalità e strategia: non si tratta di un semplice documento ma va "pensato" anche per come si intenderà poi gestire la negoziazione.

Apindustria organizza **un corso insieme a Eros Tugnoli per affrontare le fondamentali strategie per poter proporre un preventivo "che venda da solo", diventando una solida arma per il personale commerciale.**



Martedì **30 marzo**
Giovedì **08 aprile**
ORE 14.30 - 18.30 (8H)



IN DIRETTA STREAMING



RELATORE

Eros Tugnoli

Formatore e consulente in materia di comunicazione e vendite

Autore del blog

www.marketingevendite.it

IL PROGRAMMA DEL CORSO

- I punti deboli dei preventivi: quali sono i vostri?
- La trattativa di vendita preparatoria all'offerta commerciale
- "Posso farle un'offerta?" Perché questa frase è dannosa e deleteria
- Redazione dell'offerta e consegnarla al cliente: come scegliere il metodo più efficace
- La tecnica "DPP"
- Il confronto con la concorrenza
- Come gestire l'eventuale "recall"
- Analisi di casi reali proposti dai partecipanti.

Per iscriverti

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

COSTO per partecipante

€ 140 + Iva (azienda associata)

€ 190 + Iva (azienda non associata)

COUPON DI ISCRIZIONE

AZIENDA REFERENTE

ATTIVITÀ

TEL FAX EMAIL

ISCRIVE N° PARTECIPANTE/I al Corso **"COME GESTIRE L'OFFERTA AL CLIENTE"**

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.