

## **TECNICHE DI VENDITA**

# **NON CHIAMARLO PREVENTIVO!**

### **Giovedì 20 aprile alle 08.30**

Apindustria propone un corso per acquisire le competenze per **gestire la vendita di un prodotto e un servizio presentando in maniera efficace il preventivo al tuo cliente.**

**GIOVEDÌ 20 APRILE**  
08.30 - 12.30



IN DIRETTA STREAMING



RELATORE



**Dott. Nicola Zanella**

Formatore e consulente in area marketing e risorse umane.

#### **COSTO per partecipante**

€ 90 + Iva (azienda associata)

€ 110 + Iva (azienda non associata)

#### **Per iscriverti:**

Puoi **clicare qui**

oppure compilare il **Coupon** sottostante ed inviarlo a **formazione@api.mn.it**



## **PROGRAMMA**

- **Non chiamarlo preventivo!**
- L'importanza di **conoscere i preventivi della concorrenza**
- Come strutturare il preventivo tenendo conto dei meccanismi di **funzionamento della memoria**
- Inserisci le **attività gratuite!**
- Come presentarlo **di persona**
- Come presentarlo **via mail**
- **Chiamare o non chiamare dopo l'invio del preventivo?**

## **COUPON DI ISCRIZIONE**

AZIENDA ..... REFERENTE .....

ATTIVITÀ .....

TEL ..... FAX ..... EMAIL .....

ISCRIVE N° ..... PARTECIPANTE/I al **Corso "NON CHIAMARLO PREVENTIVO!"**

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) 2016/679 ai fini dell'attività associativa di Apindustria.