

## Preventivi vincenti e preparazione della trattativa conclusiva

### DATA

10 giugno 2019, Villa Marchetti, Baggiovara (Mo)

### PRESENTAZIONE

Il preventivo non è solo un documento economico da presentare al potenziale cliente, ma è molto di più.

**Obiettivo del percorso formativo è presentare gli strumenti e modalità operative per elaborare preventivi professionali e accattivanti, a cui il cliente non possa dire di no.**

**DOCENTI: Dott. Eros Tugnoli** - Consulente e formatore nell'area comunicazione e strategie aziendali, alterna l'addestramento e la motivazione del personale aziendale alla consulenza specifica per le singole aziende.

### DESTINATARI

- Direttori commerciali
- Tecnici commerciali
- Promotori
- Account
- Area manager
- Agenti

### DURATA:

Durata: 7 ore (9-13/14-17)

### MODALITÀ DI PARTECIPAZIONE

La quota di partecipazione è:

- **Aziende Associate: 250,00€ + IVA**
- **Aziende non Associate: 350,00€ + IVA**

*In caso di iscrizioni multiple realizzate dalla medesima azienda, si prevede l'applicazione di uno sconto pari al 10% su tutte le quote prenotate.*

La quota di iscrizione è comprensiva di documentazione, colazione di lavoro e coffee break.

### SCONTI DISPONIBILI

Acquisto n° 2/5 posti - Sconto: 10%

## INFORMAZIONI ORGANIZZATIVE

Referente: **Dr.ssa Laura Muratori** - [training@s-b-s.it](mailto:training@s-b-s.it)

Tel. 059/512108

## PROGRAMMA

- La proposta di soluzioni preparatoria all'offerta
- Come nasce l'offerta commerciale
- L'offerta è la punta dell'Iceberg, da sola è scarsamente convincente
- Redazione dell'offerta: immagine, DPP, descrizione, percezione prezzo, scontistica
- Il Preventivo che ...aumenta la vendita: un sistema collaudato ed efficace per aumentare vendite e fatturati
- Mezzi di consegna dell'offerta: il più efficiente o il più efficace?
- Come gestire l'eventuale recall
- Preparazione scritta e personalizzata delle migliori risposte alle obiezioni più frequenti
- La tecnica D.A.R. per anticipare le obiezioni difficili