

Seminario - AS 225



La contrattualistica per l'After Sales

Corso presso: Festo Academy

Via Enrico Fermi, 36/38, 20090 - Assago (MI)

Durata: 1g**Data:** Per la prossima edizione in programma contattateci.**Prezzo: € 0,00**Scarica modulo iscrizione:
www.festoce.it/iscrizione

Rivolto a

Key Account Manager, Client leader, major account e tutti i ruoli della vendita chiamati a gestire clienti chiave per l'azienda e clienti direzionali.

Obiettivi

- Valutare le differenti tipologie di contratto di servizio nell'After Sales B2B
- Impostare gli elementi macro di un contratto di servizio
- Valutare le implicazioni delle diverse opzioni dei contratti di servizio dal punto di vista del fornitore e del cliente

Contenuti

- Contratti di servizio nell'After Sales B2B
- Service e contrattualistica: come la regolamentazione formale del rapporto di servizio diventa garanzia di valore trasferito al Cliente
- Il valore nel service
- I vincoli per l'erogazione del servizio
- Il contratto di servizio: le tutele per il cliente e per il fornitore del servizio
- Le tipologie di contratti: tipo, durata, scopo
- Le formule contrattuali di servizio
- Coerenze fra contratto ed erogazione: come raggiungerla
- Le opportunità e i rischi nel rapporto contratto di servizio-prestazione del servizio