



Vendere il Service e negoziare i contratti

Corso presso: Festo Academy

Via Enrico Fermi, 36/38, 20057 - Assago (MI)

Durata: 2gg

Date: Per la prossima edizione in programma contattateci.

Prezzo: € 1.300,00

Scarica modulo iscrizione:
www.festoct.it/iscrizione

Rivolto a

Ai produttori e distributori di beni strumentali o servizi, in particolare:

- Direzione Generale e proprietà di PMI
- Direzione After Sales, post vendita, customer service
- Direzione commerciale
- Direzione qualità
- Responsabili ricambi, assistenza
- Referenti centri assistenza autorizzati

Obiettivi

Costruire il portafoglio d'offerta, la pianificazione commerciale e le scelte di marketing per il servizio After Sales.

Contenuti

■ La centralità del post vendita per fidelizzare il cliente

- La chiave di lettura del cliente: tra aspettative ed esperienza

■ Dopo la prima vendita

- La fase di familiarizzazione e d'uso: saper riconoscere i momenti chiave
- Il passaggio di consegna del cliente: dalla vendita al post vendita

■ Da bravi tecnici a bravi venditori

- Vendere ricambi: saper cogliere il momento "giusto"
- Vendere servizi di assistenza tecnica: dai ricambi alla manutenzione preventiva
- Vendere corsi tecnici: l'importanza di "educare" il cliente

■ Proporre prodotti e servizi di valore

- Saper ascoltare i bisogni del cliente
- Differenza tra caratteristica, vantaggio e beneficio
- Il prezzo, gli sconti, le promozioni nel post vendita

■ Le politiche di prezzo nel post vendita

- Sconti e promozioni: armi a doppio taglio
- Contratti di service e gestione ricambi

Sperimenterete

Come costruire, comunicare e commercializzare pacchetti di offerta per incrementare i risultati del Post Vendita.