

Seminario - AS 100

Vendere il Service e negoziare i contratti

Corso presso: Festo Academy Milanofiori

Viale Milanofiori, Strada 2, Palazzo C3, 20057 - Assago (MI)



Durata: 3gg

Date: 12 - 13 - 14 Gen 2026

Prezzo: € 1.900,00

Scarica modulo iscrizione:
www.festocte.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

[Prosegue -->](#)

Pagina 1/2

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

Sperimentate

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