

Corso - 09/05/2024

Il venditore mascherato

UPGRADE: Strategie commerciali per tecnici service

Obiettivi

Obiettivo del corso è fornire strumenti e metodologie che possano supportare il personale tecnico dal punto di vista delle abilità relazionali e commerciali, indispensabili allo sviluppo del ruolo, in modo da creare un nuovo efficiente ed efficace profilo professionale e renderlo nevralgico nel mantenimento del cliente e nella sostenibilità e consistenza della marginalità cliente, durante tutto il ciclo di vita dell'impianto. Interazione Online, business game e supporti multimediali coinvolgeranno tutti i partecipanti

Programma

Destinatari

Tecnici addetti al service post-vendita di aziende convinte ad innovare il mercato

Durata

16 ore

Quota di adesione:

900,00 € + IVA a persona per le aziende associate

1.000,00 € + IVA a persona per le aziende non associate

Date e Sedi di svolgimento

09/05/2024 09.00-13.00 - ONLINE

14/05/2024 09.00-13.00 - ONLINE

23/05/2024 09.00-18.00 - Modena