

# PRE- VENDITA

“Prepara la tua vendita in modo da non dover vendere ma da essere acquistato.”

- FYM -

## PROGRAMMA DIDATTICO

- My Sales Process
- Valore
- Visibilità
- Leve d'acquisto
- Servizi pre-vendita
- Target
- Nicchia
- Branding
- Spec Sheet
- Funneling
- Potential & Prospect
- Proposte e offerte commerciali
- *Esercitazioni pratiche interattive*



INDOOR



OUTDOOR



ON THE ROAD



ON BOARD



TRAINING



ON TRAVEL



## OBIETTIVI DEL CORSO

- Sviluppare un processo di PRE-vendita personalizzato
- Conoscere i principali strumenti di aumento del valore percepito
- Imparare a proporre i propri prodotti/servizi ai propri contatti potential

## INFORMAZIONI

**Durata del corso:** variabile da 8 a 24 ore

**Personalizzazione:** per ruoli, aree di impiego, linee e categorie di prodotto/servizi

**Docenza:** da 1 a 2 trainer, con assistenza e tutoraggio in aula

**Extra:** manuale didattico (digitale e cartaceo), area web riservata, attestato di frequenza, esercitazioni esperienziali pratiche.

