PMGT-8 - TECNICHE DI VENDITA: VENDERE CON SUCCESSO

Categoria: **Management & Soft Skills**

INFORMAZIONI SUL CORSO

Durata:	Categoria:	Qualifica Istruttore:	Dedicato a:	Produttore:
2 Giorni	Management & Soft Skills	Docente Senior (min. 5 anni)	Manager	PCSNET

OBIETTIVI

Mostrare la costituzione del portafoglio clienti e la metodologia su come presentare il proprio prodotto.
Imparare a gestire il colloquio telefonico per allinearsi ai mercati di teleselling e di telemarketing.
Analizzare le metodologie rivolte alla pianificazione operativa e di vendita.

PREREQUISITI

Nessun prerequisito.

CONTENUTI

Concetti di marketing

Nuove forme di marketing industriale per PMI e grandi aziende

Pricing

Product management

Portafoglio clienti: come si crea e come si gestisce

Piano di marketing

Presentazioni, conferenze, organizzazione meeting

Colloquio con il cliente

Conoscenza delle realt aziendali: aziende di staff e aziende di line

Metodi di ricerca operativa sul prodotto e sul cliente

Colloquio telefonico

La tecnica del "contatto a freddo", la tecnica del "tirami su", la tecnica del "cliente sono io"

INFO

Materiale didattico: Dispense PCSNET
Costo materiale didattico: 20 € incluso nel prezzo del corso a Calendario
Natura del corso: Teorico Metodologico