



La posa che fa vendere

AREA

Vendita

TITOLO

La posa che fa vendere

SOTTOTITOLO

Nuovi modi di comunicare con il cliente

TRE DOMANDE

Il tuo cliente obietta di non voler spendere per una posa di qualità?

Come puoi comunicare maggior valore al tuo cliente?

Riesci a differenziarti dalla tua concorrenza?

**IL LABORATORIO FORMATIVO TI
PERMETTERÀ DI**

Per meglio comunicare al cliente i vantaggi di una posa di valore e superare l'obiezione del prezzo

Come battere la concorrenza utilizzando la qualifica di Installatore Qualificato e il marchio POSA QUALITÀ

Per vendere altri prodotti e servizi al cliente dopo la prima fornitura (cross-selling)

**STRUMENTI CONCRETI CHE TI
PORTERAI A CASA**

Linee guida per un post vendita efficace e per generare "il passaparola"

Modello di preventivo vincente che valorizza l'installazione

Guida delle risposte alle obiezioni del cliente

LIVELLO SUCCESSIVO

Vuoi continuare a far crescere il tuo sito e il tuo business in rete?

I livelli successivi per te sono i corsi:

Corso tecnico: **"Batti la concorrenza, Vinci i preventivi!"**

Corso tecnico: **"Valuta, vendi e vinci! La vendita emozionale"**