



Il preventivo interattivo

AREA

Sviluppo Vendita

TITOLO

Il preventivo interattivo

SOTTOTITOLO

Il tuo nuovo modello di preventivo efficace

TRE DOMANDE

Come cambia il ruolo del venditore con la comunicazione a distanza?

Come posso rilevare le esigenze del mio cliente da dietro uno schermo?

Come posso comunicare al meglio la mia proposta e riuscire a farla accettare?

IL LABORATORIO FORMATIVO TI PERMETTERÀ DI

Avere accesso a nuove modalità di comunicazione digitali con clienti attuali e potenziali.

Acquisire buone pratiche digitali e non, su come presentare il preventivo e adeguarlo "in diretta" alle esigenze del cliente.

Utilizzare un diverso modo di comunicare e di relazionarsi col cliente al fine di chiudere positivamente la trattativa: creare fiducia.

Fare esercizio attraverso un Coaching operativo per mettere in pratica fin da subito ciò che hai imparato.

STRUMENTI CONCRETI CHE TI PORTERAI A CASA:

Il Tuo Modello del Preventivo online ideale

La Guida Preventivi efficaci in 6 passaggi

LIVELLO SUCCESSIVO

Vuoi continuare a crescere professionalmente?

I livelli successivi per te sono i corsi:

Corso tecnico: **Superare le obiezioni**

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