News - 27/04/2022

IL VALORE DEL SERVICE
come e perché incrementare il servizio di vendita

Lo sviluppo del post-vendita è una delle opportunità strategiche di crescita più rilevanti della nostra epoca. Vedremo quali sono gli aspetti chiave da considerare nella progettazione del proprio post-vendita.

SBS propone due corsi in collaborazione con esperti di settore che affrontano la tematica sia dal punto di vista organizzativo che dal punto di vista relazionale.

IL VALORE DEL SERVICE

✔ 32 ore di formazione online
✔ 2 moduli fruibili anche singolarmente
✔ dal 11 maggio 2022

A _L'EVOLUZIONE DEL POST-VENDITA: UN FATTORE CHIAVE PER LA COMPETITIVITÀ AZIENDALE

Vedremo quali sono gli aspetti chiave da considerare nella **progettazione del proprio post-vendita**, quali sono le strutture più comuni e come possono essere adattate in funzione della dimensione dell'azienda. Allo stesso tempo, il compito non si esaurisce nel reagire alle problematiche, ma si estende nell'utilizzare tutte le competenze e le risorse aziendali legate al prodotto.

B_ IL VENDITORE MASCHERATO (II ED)

In questo corso vengono forniti 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.

Durante il percorso verranno trattati casi pratici.

Per iscrizioni, cliccare sul titolo del percorso!

Scarica il file collegato