Seminario - SE 430

Sales Business Game

Corso presso: **Festo Academy**
Via Enrico Fermi, 36/38, 20057 - Assago (MI)

Durata: **2gg**
Date: **19 - 20 Set 2024**
Prezzo: **€ 1.500,00**

Scarica modulo iscrizione:
www.festocte.it/iscrizione

dal pre-sales alla chiusura della commessa
Team tecnico interno da coordinare. Pre-sales complesso, SCM
Gestire/organizzare il processo di vendita dal pre-sales alla chiusura della commessa.

A chi è rivolto

- Sales engineer e Responsabili di vendita (Area/Channel manager)
- Venditori
- Area o Channel manager
- Tecnici ed esperti di prevendita
- Coloro che hanno la responsabilità di gestione diretta di clienti nell'ambito di aziende Industriali

Obiettivi

- Fornire strumenti per identificare la metodologia più adatta alla gestione dei processi
- Identificare metodi e modelli per la gestione dei team e della Supply Chain.

Contenuti

Le 5 fasi del Sales Engineering Process

- Scoperta dei bisogni
- Design
- Proposta
- Messa a punto
- Presentazione

La creazione della checklist
La gestione ed il coordinamento dei team tecnici
Supply Chain Management

Prosegue -->

Contatti:
tel +39 02 45794 350
fax +39 02 4884 2012
contatti@festo.com

© Festo C.T.E. Srl - P.I. 13236390152

Sede centrale:
Via Enrico Fermi, 36/38
20057 Assago (MI)
Come raggiungerci

Sperimenterete

Analisi di casi aziendali: best practice e casi di successo; esercitazioni in gruppo.

Contatti:
tel +39 02 45794 350
fax +39 02 4884 2012
contatti@festo.com

© Festo C.T.E. Srl - P.I. 13236390152

Sede centrale:
Via Enrico Fermi, 36/38
20057 Assago (MI)
Come raggiungerci