

Seminario - SE 430

Sales Business Game



Corso presso: **Festo Academy**

Via Enrico Fermi, 36/38, 20057 - Assago (MI)

Durata: 2gg

Date: Per la prossima edizione in programma contattateci.

Scarica modulo iscrizione:
www.festoct.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 -->](#)

Pagina 1/2

Contatti:

cell +39 335 103 8822

tel +39 02 45794 350

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.