

Seminario - SE 430

## Sales Business Game



Corso presso: **Milano**

**Durata: 2gg**

**Date: 19 - 20 Mag 2025**

**Prezzo: € 1.500,00**

Scarica modulo iscrizione:  
[www.festoct.it/iscrizione](http://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

### Sperimenterete

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

#### Contatti:

cell +39 335 103 8822

tel +39 02 45794 350

[contatti@festo.com](mailto:contatti@festo.com)

#### Sede centrale:

Via Enrico Fermi, 36/38

20057 Assago (MI)

Come raggiungerci