

Corso di formazione

“Preventivi Efficaci: dalla proposta all'ordine”

DESTINATARI

Imprenditori, professionisti e responsabili di funzione in ambito commerciale, marketing e vendite.

OBIETTIVI FORMATIVI

Il corso intende affrontare il processo di elaborazione di preventivi e delle proposte commerciali, secondo criteri che puntano sia alla comunicazione del valore della propria offerta sia all'aumento delle probabilità di vendita. Saranno forniti modelli e schemi di preventivazione e presentazione di prodotti e soluzioni finalizzati a valorizzare i contenuti dell'offerta. reale punto di riferimento per tutte le funzioni aziendali.

PROGRAMMA

- Funzioni del preventivo
- Le fasi del processo di acquisto
- Le componenti del preventivo
- Adattare il preventivo al cliente
- La gestione del preventivo

NB: In aula è disponibile una connessione wireless. Si consiglia di portare il proprio personal computer/tablet

COSTO E MODALITA' DI PAGAMENTO

Euro 160,00 + IVA 21% = 195,20
Bonifico o bollettino su c/c postale intestato a:
Verona Innovazione Azienda Speciale CCIAA VR
P.IVA: 03564980237
IBAN: IT 26 1 07601 11700000032166449

Causale: Corso COR-456
cognome/nome partecipante

Copia dell'attestazione di pagamento deve pervenire via email/fax a Verona Innovazione prima dell'inizio o essere portata direttamente il primo giorno del corso. Seguirà fattura

CONDIZIONI DI ISCRIZIONE

L'iscrizione è definitiva a seguito della trasmissione della scheda di adesione e dell'attestazione di pagamento. Per garantire una elevata efficacia dei corsi, il numero dei partecipanti è limitato. Secondo l'ordine cronologico delle iscrizioni, Verona Innovazione confermerà l'attivazione e la partecipazione al Corso in oggetto tramite fax, e-mail o altra forma di comunicazione fino a completa copertura delle disponibilità. La Segreteria organizzativa si riserva tuttavia la facoltà di annullare o procrastinare il corso che non abbia raggiunto il numero minimo di iscrizioni. Al contrario, a fronte di un eccesso di iscrizioni, la Segreteria valuterà l'opportunità di attivare successive edizioni. Termine ultimo per le iscrizioni è il giorno precedente ciascun evento. Eventuali disdette saranno accettate solo se comunicate e motivate via fax o via mail due giorni lavorativi prima dell'inizio del corso /seminario, altrimenti verrà fatturata l'intera quota di partecipazione

PER ISCRIZIONI ON LINE WWW.VERONAINNOVAZIONE.IT

DATA

La data è indicata sul sito www.veronainnovazione.it alla pagina del corso, sezione “ISCRIVITI”

DURATA E ORARIO

8 ore; 9.00-18.00

SEDE

CAMERA COMMERCIO INDUSTRIA AA DI VERONA, CORSO PORTA NUOVA, 96

- Cenni alla psicologia dei prezzi
- Strumenti pratici per la gestione del preventivo
- Principi base di grafica
- Negoziazione, trattativa e sconto: quando concedere, quando resistere

DOCENTI

Dr.ssa Cristina Mariani - docente di marketing, comunicazione e pricing Direttore editoriale della collana “Impresa Diretta”(Franco Angeli)

METODO DIDATTICO

Il modulo didattico verrà erogato tramite lezione frontale ed esercitazioni pratiche.

MATERIALE DIDATTICO

Ad ogni corsista verrà fornito materiale didattico

ATTESTATO

Alla fine del corso verrà rilasciato l'Attestato di frequenza

Per ulteriori informazioni:

Verona Innovazione Azienda Speciale della CCIAA di Verona – Area Servizi alle Imprese
Corso Porta Nuova, 96 – 37122 Verona
Tel. 045 8085808/745/744 – Fax 045 8085841
formazione@vr.camcom.it – www.veronainnovazione.it