

Tipologia Corso di formazione

Titolo “Preventivi e offerte efficaci”

Durata 16 ore

Destinatari Responsabili commerciali, amministrativi, imprenditori

Obiettivi e contenuti Il corso affronta il processo di elaborazione di preventivi e offerte commerciali, secondo criteri volti alla comunicazione del valore della propria offerta e all'aumento delle probabilità di vendita.

- Programma**
- Il preventivo come strumento di comunicazione e di vendita
 - Modalità di calcolo dei prezzi (cenni): full costing, direct costing
 - Il vantaggio competitivo come parte del preventivo o offerta
 - Elementi base di grafica: contrasto, ripetizione, allineamento, prossimità
 - Le 4 C: scrivere in modo chiaro, conciso, interessante e credibile
 - Clienti diversi, preventivi diversi: come definire la modalità di comunicazione migliore con ogni tipo di cliente
 - Strutturazione dell'offerta: incorporare o scorporare nel preventivo le varie componenti di prezzo (trasporto, montaggio, assistenza, garanzia...)
 - Come tenere traccia dei preventivi emessi e chiusi utilizzando le tabelle pivot di Excel
 - Gestione del processo di preventivazione: prima, durante e dopo l'emissione dell'offerta
 - Il contesto internazionale: impatto delle differenze culturali nel processo di offerta (cenni)

Relatori ▪ Dr.ssa Cristina Mariani - docente di marketing, comunicazione e pricing

Altre informazioni Il corso può essere svolto in 8 ore se si concentra il programma su alcune parti