



Vendite e marketing

In collaborazione con

BONFIGLIOLI  **CONSULTING**
Cordence Worldwide

After sales

Un giorno per apprendere ed applicare l'approccio per sviluppare il Post Vendita in variabile strategica per crescere.

L'obiettivo del corso è acquisire gli strumenti e le metodologie necessarie a trasformare il Post Vendita da attività di supporto a leva competitiva.



Vendite e marketing

After sales

INFORMAZIONI

Inizio/fine: 2, 3 dicembre 2020

Formula: 2 giornate da 4 ore

Orario: 09.00-13.00

Luogo: Webinar

COSTI

Per i soci: € 300,00 + iva

Per i non soci: € 380,00 + iva

DESTINATARI

Imprenditori

CEO e General Manager

Sales e After Sales Manager

Responsabili funzionali di tutte le aree aziendali

DOCENTI

Franco Guidubaldi: Principal Innovation Bonfiglioli Consulting

CONTATTI

Viviana Bugatti

+39 055 2707234

iviana.bugatti@confindustriafirenze.it

ALTRE INFO

- Il percorso è finanziabile attraverso l'utilizzo del conto formazione di Fondimpresa e Fondirigenti
 - Dalla seconda persona iscritta si applica il 10% di sconto sulla quota di partecipazione
 - Ad ogni partecipante sarà rilasciato un attestato di partecipazione
 - Il percorso formativo può essere realizzato in forma "residenziale"
 - Il corso si realizza con un minimo di 8 partecipanti
-

Vendite e marketing

After sales

Contenuti

AFTER SALES 2020: definizione e ambito operativo

IL RUOLO STRATEGICO: da attività di supporto a leva competitiva

IL SISTEMA DEL VALORE

- L'ecosistema (attori e relazioni)
- I processi di business interessati
- La customer journey
- Il value stream

SCENARIO E OPPORTUNITA'

- I macro trends che esaltano il ruolo dell'after sales
- Le opportunità e le minacce
- I driver del cambiamento: la digitalizzazione

CREARE UN AFTER SALES DI SUCCESSO

- Definire la strategy
- Progettare il modello di servizio
- Definire il modello operativo

ESERCIZIONE: individua i painpoints dei tuoi clienti