

5 GIUGNO 2018 DALLE 16.00 ALLE 18.00

FORMULARE EFFICACEMENTE UNA PROPOSTA COMMERCIALE VERSO IL CLIENTE ESTERO

QUESTO SEMINARIO SPIEGA IN MANIERA SEMPLICE E DIRETTA

- Quali sono le caratteristiche pratiche che deve avere una proposta commerciale scritta rivolta ad un cliente estero per facilitare la consultazione e valutazione in tempi brevi.
- Quali sono i criteri pratici da seguire nella stesura del documento di proposta commerciale per il cliente estero.
- Come deve essere gestita l'attività di riscontro della proposta commerciale scritta sul cliente estero per poter incrementare le possibilità di attivazione di una trattativa.

PUOI ESSERE INTERESSATO A QUESTO SEMINARIO SE:

- Sei un'impresa che deve formulare o formula proposte di collaborazione verso potenziali clienti esteri, ma in alcuni casi hai difficoltà ad avere riscontro o in generale ha dubbi su come costruire questa proposta perché abbia il giusto impatto.
- Come impresa hai ancora qualche dubbio su come intervenire per ridurre il più possibile i tempi di risposta del cliente estero alla tua proposta.
- Stai ragionando su come migliorare la tua modalità di discussione con il cliente estero una volta inviata la tua proposta commerciale.