



# *formulazione di una “vincente” offerta di gara...*

### **DESTINATARI:**

Funzionari commerciali- vendita e di Assistenza Tecnica

### **DURATA:**

Tre giorni

### **OBIETTIVO:**

Identificare le fasi che portano alla definizione delle caratteristiche prestazionali di un prodotto- servizio che sarà oggetto di gara, al fine di individuare il ruolo che i Venditori- Tecnici dell'impresa possono sviluppare per essere in grado di formulare una offerta vincente

### **CONTENUTI:**

- Fattori in gioco nel processo decisionario dell'acquirente nella fornitura di un prodotto - servizio complesso.
- Fasi del processo di definizione delle caratteristiche del prodotto - servizio complesso su cui condurre la gara; le esigenze attuali e future del cliente da soddisfare.
- Informazioni da raccogliere da parte del Commerciale/Venditore e dei Tecnici dei potenziali fornitori per impostare una offerta vincente.
- Struttura ed articolazione dell'offerta
- Pricing dell'offerta in rapporto ai concorrenti
- Negoziazioni in corso di gara
- Consuntivo dei risultati di gara
- Attenzione-comportamento del Personale Commerciale-Tecnici nella gestione dei gruppi di lavoro coinvolti nella definizione delle caratteristiche del prodotto- servizio complesso