



PORSCHE

Porsche Financial Services

eSsePi

Corso: **Programma di formazione #Value Sales 2024 - Modulo A per i venditori della rete di Porsche Financial Services Italia**

Obiettivi del corso:

Il ruolo del **Consulente di vendita** automotive ha assunto un'importanza cruciale per lo **sviluppo del Business** nelle concessionarie della rete **Porsche Italia**, sia tramite il contatto diretto con il cliente, sia avvalendosi di tutti gli **strumenti digitali disponibili**. La complessità del mercato, i **cambiamenti tutt'ora in atto** nel modo in cui il cliente chiede informazioni e dettagli sulla futura autovettura e la nascita di nuove soluzioni di mobilità richiedono alle aziende automotive autorizzate da **Porsche Financial Service Italia** di dotarsi di una **figura preparata** e in grado di costruire strategie sales (**anche digitali**) efficaci e articolate.

Il Programma di Formazione ha lo scopo di approfondire le tecniche di vendita dei prodotti finanziari e assicurativi di Porsche Financial Services messi a disposizione della Concessionaria per **massimizzare il profitto** su ogni singola vendita.

Contenuti come **mobilità digitale**, assistenza **da remoto**, proposta digitale in funzione di un pre-ordine saranno oggetto del corso di formazione.

Contenuti - Modulo: Conoscenza del mercato digitale

- Il Mercato NLT: i canali di mercato; Captive vs Non captive per il marchio Porsche Financial Service Italia
- I Player: TOP Player LTR; Captive nel segmento Premium/Luxury; ON-Line e OFF-Line Customer Experience; Digital retailing; il ruolo del Consulente di vendita; il cambiamento dei clienti
- Concetto di NLT per la rete Porsche: caratteristiche; contenuti; anticipo vs deposito; accessibilità del prodotto
- Le differenze - Vantaggi e Svantaggi: leasing vs NLT; PCP vs NLT in Porsche Financial Services Italia

Durata: 24 / 32 ore (in base al regime di aiuti De Minimis o Aiuti Esenti 651)

Costo: 1.500,00 €+iva

Attestato: Dichiarazione di Messa in trasparenza delle competenze

Partecipanti: Minimo di 3 partecipanti per avvio edizione

Per informazioni ed iscrizioni:

Essepi Srl - Via Nazario Sauro, 101 - 20861 Brugherio (MB) C.F. / P.IVA - 10384450960

Società certificata ISO 9001:2015 - Settore EA37,35 al n. 39 00 0202102

essepiformazione@icloud.com

www.essepimb.it