

La vendita fa la prima auto.  
L'assistenza, le successive.



## Conversation Mastery

CONCESSIONARIE E ASSISTENZA AUTO

In showroom e in accettazione, la fedeltà si conquista in pochi minuti.  
Le grandi conversazioni con i clienti non si improvvisano. Si allenano.

CONVERSAZIONI MIGLIORI. PROGRESSI MISURABILI.

CENTRO STUDI LOGOS · RICERCA

+60%

**Miglioramento delle capacità comunicative**  
dopo una settimana di pratica (in media 3 sessioni a settimana)

10–15 **Minuti**  
a sessione

La tua concessionaria. I tuoi standard. Le tue conversazioni reali.

Clienti virtuali realistici · Feedback personalizzato · Progressi misurabili



### PRONTI A OGNI CLIENTE

I consulenti si allenano su domande sull'elettrico, prezzi e permuta con clienti virtuali, prima degli acquirenti reali.



### DAL PREVENTIVO ALLA VENDITA

Scenari costruiti su casi reali: costi imprevisti, ritardi e garanzie rifiutate. Un feedback che fa tornare i clienti.



### OGNI CLIENTE, LA SUA LINGUA

Allenarsi in oltre 40 lingue con clienti virtuali di personalità e culture diverse, nella vendita e nell'assistenza.

### PARTIRE DAI FEEDBACK SUL SERVIZIO

Scegliere una concessionaria, 10 recensioni positive e 10 negative. Allenare il team, misurare i progressi ed estendere ciò che funziona.

ONLINE, IN PRESENZA O IN SALE IMMERSIVE · OLTRE 40 LINGUE

