

Aumentare la vendita attraverso la cura della relazione con il cliente

DESTINATARI:

Il corso si rivolge a tutti i gli imprenditori, venditori e a tutte le persone che sono interessate a migliorare la relazione con il cliente.

OBIETTIVI:

Gli obiettivi del corso sono aumentare le vendite, migliorare la cura del cliente, diminuire i reclami e aumentare la soddisfazione personale nel proprio lavoro.

CONTENUTI:

- I Modelli (paradigmi) della vendita
- Come ascoltare più efficacemente il cliente
- Gli ostacoli della comunicazione (resistenze dell'acquirente e segnali di acquisto)
- come comunicare in modo efficace con il cliente

L'apprendimento sarà facilitato da lezioni interattive, esercitazioni, dimostrazioni, role-play supervisionati e discussioni di gruppo.

SEDE:

Confartigianato Asolo Montebelluna via G. di Vittorio, 1 Montebelluna (TV)

CALENDARIO:

14, 16, 21 e 28 aprile 2020 dalle 19:00 alle 22:00

Iscrizioni entro e non oltre il 4 aprile 2020

DOCENTE:

Nunzio Rigo Consulente aziendale e Counsellor Professionista

QUOTA DI ISCRIZIONE:

Quota di iscrizione a partecipante:

- Soci Confartigianato: € 231,80 (€ 190,00 + IVA)
- Non soci Confartigianato: € 280,60 (€ 230,00 + IVA)

Le categorie che hanno fondi disponibili potranno godere del **rimborso EBAV di 152,00 €**. Le imprese che non hanno diritto al rimborso potranno godere di uno sconto del 10%. Nel caso di più iscritti della stessa azienda si applicherà uno sconto del 20% al secondo partecipante e ai successivi. Si rimanda alla scheda di iscrizione allegata per le note organizzative complete.