

TITOLO DEL CORSO

TECNICHE DI VENDITA: FIDELIZZARE IL CLIENTE PER INCREMENTARE LE VENDITE

DURATA IN ORE	16
DATA INIZIO DEL CORSO	24 MARZO 2022
DATA TERMINE DEL CORSO	21 APRILE 2022
METODOLOGIA	<input type="checkbox"/> AULA <input type="checkbox"/> LABORATORIO <input checked="" type="checkbox"/> FAD
DESTINATARI	Lavoratori dipendenti da aziende iscritte all'Ente Bilaterale del Terziario e del Turismo di Bergamo.
N. MINIMO PARTECIPANTI	4
OBIETTIVI	La premessa indispensabile perché la relazione sia efficace è che ci sia la capacità di ascoltare e la disponibilità a farsi carico dei bisogni impliciti o espliciti che il cliente esprime, di imparare a comunicare in modo ottimale con i nostri clienti, per dare loro la massima soddisfazione possibile e creare un rapporto di fidelizzazione con loro. Scopo dell'intervento formativo è potenziare le abilità necessarie alla creazione di una relazione vincente con il cliente e condividere i comportamenti più efficaci per lo sviluppo commerciale della clientela.
CONTENUTI	<ul style="list-style-type: none">-La vendita: definizione ed elementi;-La centralità del cliente;-La prossemica;-L'empatia al fine di comprendere al meglio le esigenze e i bisogni;-Il vantaggio del cliente a fronte delle caratteristiche del prodotto/servizio;-La proposta commerciale;-L'obiezione e le modalità di gestione;-L'accordo commerciale e la sua definizione;-La gestione del post-vendita.
DOCENTI	CARLO TAGLIABUE
CALENDARIO LEZIONI	24 marzo, dalle 9 alle 13; 31 marzo, dalle 9 alle 13; 14 aprile, dalle 9 alle 13; 21 aprile, dalle 9 alle 13. È previsto il rilascio di un attestato di partecipazione a fine corso se raggiunta la frequenza dell'80% del monte ore totale del corso.
SEDE DEL CORSO (O PIATTAFORMA UTILIZZATA)	UTILIZZO DELLA PIATTAFORMA ZOOM.
PER INFORMAZIONI	Arabella Abbiati, AGSG srl Bergamo. e-mail: arabellaabbiati@agsg.it tel. 035.270142 mob. 366.6014247