

CONQUISTARE LA FIDUCIA DEL CLIENTE

A chi si rivolge il corso

Titolari d'azienda, Responsabili vendite, Agenti senior, Direttori commerciali, Agenti di vendita impegnati in trattative complesse, Gestori di Clienti direzionali e Liberi professionisti.

Obiettivi

- Creare, sviluppare e mantenere una relazione positiva con il Cliente
- Entrare efficacemente in relazione con i nuovi Clienti
- Migliorare la conoscenza e l'utilizzo delle tecniche di comunicazione efficace applicate alla gestione della relazione con il Cliente

Argomenti

- ✓ Comunicazione persuasiva
- ✓ Gestione della relazione "face to face"
- ✓ Allenamento all'interazione con diverse tipologie di Interlocutori
- ✓ Stili comunicativi e sviluppo dell'assertività personale
- ✓ Psicologia della comunicazione applicata alla vendita

NOTA BENE

Il Corso può essere progettato "su misura" in funzione delle specifiche esigenze formative

"4"
SIMBOLO
DI:
REALIZZAZIONE
CONCRETTA
SOLIDITÀ
AZIONE
CHIAVI
PER IL SUCCESSO
DELLA VOSTRA
AZIENDA