

Titolo	CLIENT RELATIONSHIP
Obiettivo	Migliorare con sicurezza ogni tipo di comunicazione e di relazione. Aumentare la propria efficacia nel dirigere il colloquio rispondendo ai vari bisogni e obiezioni conquistando la fiducia del cliente. Durante il corso verrà illustrato un modello di lettura comportamentale utile a sviluppare flessibilità e diagnosi.
Destinatari	Direttori Vendite; Area Manager; Resp. Marketing; Capi Area; Venditori
Contenuti	<p>Introduzione:</p> <ul style="list-style-type: none"> ➤ Il bisogno di comunicare ➤ Il processo di comunicazione ➤ I fattori della comunicazione ➤ Codifica e decodifica dei messaggi <p>Modelli comportamentali:</p> <ul style="list-style-type: none"> ➤ L'importanza del modello ➤ Gli stili comportamentali ➤ Come migliorare la flessibilità ➤ Il modello di diagnosi <p>Le fasi operative:</p> <ul style="list-style-type: none"> ➤ Sincronizzarsi con i bisogni del cliente ➤ L'abilità di leggere i feedback ➤ Le regole di un buon ascolto ➤ Simulazioni comportamentali
Durata	16 ore
Calendario	09 maggio 2024 14.00 – 18.00 16 maggio 2024 14.00 – 18.00 23 maggio 2024 14.00 – 18.00 30 maggio 2024 14.00 – 18.00
Erogazione	Il percorso è fruibile in presenza
Sede	Nuova Cerform, in via della Stazione 41, 41042 Fiorano Modenese (MO)
Quota	€ 590,00 + IVA. Quota agevolata del 10% dalla II^ iscrizione
Finanziamento	E' possibile finanziare il percorso formativo attraverso Fondi Interprofessionali
Iscrizione	Chiusura iscrizioni: mercoledì 01/05/2024
Contatti	Milena Pano: pano.m@cerform.it 333.188.99.20 - 0536 99 98 11