

BANDO DUC “Distretti del Commercio per la ricostruzione economica territoriale urbana”

CORSO DI FORMAZIONE PER COMMERCianti ED ARTIGIANI DEL DISTRETTO DEL COMMERCIO (DUC) CITTA' DI PIOLTELLO

COMUNICARE MEGLIO PER VENDERE DI PIÙ

OBIETTIVI:

In un mercato sempre più competitivo, alle imprese commerciali è richiesto di curare con attenzione la relazione e la comunicazione con il cliente. Il corso illustra ed esplora le modalità comunicative più adatte per una gestione efficace della relazione con il cliente con un focus specifico sul processo di vendita.

CONTENUTI:

- Le caratteristiche delle situazioni negoziali
- Le tecniche di vendita e la gestione della relazione con il cliente:
- La segmentazione della clientela e le differenti esigenze di servizio
- La gestione delle fasi principali della relazione con il cliente: il “momento della verità”, le obiezioni, i reclami
- I consumatori dopo l'emergenza covid
- Come è cambiata la relazione con i clienti
- *Gestire l'accoglienza mantenendo le distanze e la sicurezza*