

# GENNAIO 2022

## CORSI FORMAZIONE FINANZIATI



### UP-SELLING E CROSS-SELLING

Strategie per aumentare le vendite

### OBIETTIVI

Nel mondo del commercio, così come nella ristorazione e nelle strutture ricettive, il ruolo del personale di contatto (addetti alle vendite, commessi, camerieri, receptionist ecc.) è fondamentale per il risultato economico finale. Dal contatto con il cliente costruiamo infatti la nostra proposta commerciale.

Ma come possono questi ruoli agire per soddisfare i bisogni dei clienti e, al contempo, influire attivamente sui risultati economici dell'azienda? E' sufficiente dare al cliente quello che chiede oppure è necessario fare qualcosa di più?

In questo modulo formativo vedremo insieme come il personale di contatto può assumere un atteggiamento attivo nei confronti del cliente aumentando vendite e marginalità, e migliorando allo stesso tempo l'esperienza di consumo

### CONTENUTI

- Il ruolo del personale di contatto
- Up-Selling
- Cross-selling
- La fase dell'indagine
- La proposta

### DESTINATARI

Imprenditori, addetti alle vendite, commessi, personale di sala, receptionist.

### DOCENTE

**Mauro Gregorat:** consulente aziendale e formatore nelle aree marketing e vendite, strategie di negoziazione, gestione delle Risorse Umane, Change Management.

### COSTI

- Aziende **ADERENTI** al FONDO FOR.TE: **GRATUITO PER I DIPENDENTI**
- **TITOLARI** e **SOCI** Aziende **ADERENTI** al FONDO FOR.TE/Per Aziende **NON ADERENTI** al FONDO FOR.TE:  
**SE SOCI ASCOM € 60,00 + iva SE NON SOCI ASCOM € 80,00 + iva**

### DURATA:

**4 ore** in due opzioni

**10/02/2022**

**mattino: orario 9:00 – 13:00**

oppure

**pomeriggio: orario 14:00 – 18:00**

**Modalità formativa:  
in presenza c/o sede  
Confcommercio PN**

A decorrere dal 15 ottobre 2021, ai sensi di quanto disposto dalla vigente normativa, per partecipare al corso di formazione sarà obbligatorio essere in possesso di certificazione verde COVID-19 ed esibirla agli incaricati alla verifica alla loro richiesta. Il mancato possesso o la mancata esibizione di valida certificazione verde (green pass) determinerà l'impossibilità di accedere al corso stesso.

### INFO&ISCRIZIONI:

**Vera Porracin**  
**v.porracin@terziaria.pn.it**  
**0434 549465**

**CLICCA QUI PER  
ISCRIVERTI**

**ISCRIZIONI ENTRO 7/02/2022**