

# 2022 CORSI FORMAZIONE IN AVVIO



## UP-SELLING E CROSS-SELLING STRATEGIE PER AUMENTARE LE VENDITE E MIGLIORARE LA RELAZIONE CON IL CLIENTE

### 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

### CONTENUTI

Durante il corso verranno analizzate le seguenti fasi del processo di vendita:

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

### 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 € 73,20 iva inclusa**
- **SE NON SOCI ASCOM € 97,60 iva inclusa**

### DURATA:

**4 ore**

Calendario:  
**Martedì 26 Aprile**  
**orario 14:00 – 18:00**

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

A decorrere dal 1 APRILE 2022, ai sensi di quanto disposto dal Decreto Legge n. 24 del 24 marzo 2022, per partecipare al corso di formazione sarà obbligatorio essere in possesso di:

- GREEN PASS BASE (vaccino/guarigione/tampone)  
Tampone che può essere molecolare o antigenico rapido negativo.

Il mancato possesso o la mancata esibizione di valida certificazione verde (green pass) determinerà l'impossibilità di accedere al corso stesso.

Il tutor del corso verificherà i green pass all'ingresso in aula.

### DOCENTE

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

### INFO&ISCRIZIONI:

**Vera Porracin**  
[v.porracin@terziaria.pn.it](mailto:v.porracin@terziaria.pn.it)  
0434 549465

**ISCRIZIONI ENTRO 21/04/2022**

**CLICCA QUI  
PER ISCRIVERTI**