

2022 CORSI FORMAZIONE IN AVVIO



LA GESTIONE DELLE INSODDISFAZIONI DEI CLIENTI OBIETTIVI

E' possibile trasformare l'insoddisfazione di un cliente in una grande opportunità di vendita? Certamente si.

Il corso si propone di offrire ai partecipanti un metodo semplice ed efficace per gestire le insoddisfazioni dei clienti aumentandone la fedeltà. Un'attenzione particolare è riservata alla gestione delle recensioni negative nei canali social.

PROGRAMMA

Durante il corso verranno analizzate le seguenti fasi del rapporto con il cliente:

- La fedeltà
- L'insoddisfazione
- La fase di ascolto
- La gestione della risposta
- Rinforzare il rapporto
- La gestione delle recensioni negative

DESTINATARI

Il corso è rivolto ad addetti alle vendite, personale di sala, store manager.

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:

Mercoledì 11 Maggio
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

0434 549465

ISCRIZIONI ENTRO 06/05/2022

**CLICCA QUI
PER ISCRIVERTI**