

I CORSI DI Terziaria srl Pordenone

CORSO 1_ STRUMENTI E TECNICHE DI FIDELIZZAZIONE DELLA CLIENTELA

Il corso si rivolge a tutti i lavoratori che sono a diretto contatto con il cliente, sia in maniera reale, che in maniera virtuale (telefono o web) e a tutte le aziende che individuano nella Customer Satisfaction uno dei fattori chiave del successo.

DURATA 20 ore **SEDE** in Pordenone c/o aule Terziaria srl

DOCENTE: Matteo Rizzato

CALENDARIO I edizione: dal **01/02/2013 al 22/03/2013** - II edizione **15/04/2013 al 31/05/2013**

CORSO 2_ LA COMUNICAZIONE NELLA VENDITA COME RISORSA STRATEGICA

L'iniziativa formativa intende fornire ai partecipanti gli elementi chiave per comprendere i meccanismi base della comunicazione interpersonale per sfruttare al massimo il potenziale di relazione con gli altri, scoprendo le implicazioni dell'intelligenza emotiva nell'ambito professionale.

DURATA 20 ore **SEDE** in Pordenone c/o aule Terziaria srl

DOCENTE: Matteo Rizzato

CALENDARIO I edizione dal **07/01/2013 al 11/02/2013** - II edizione **12/02/2013 al 26/03/2013**

CORSO 3_ TECNICHE E STRUMENTI OPERATIVI DI MARKETING RELAZIONALE

Il corso vuole fornire le conoscenze di base e gli strumenti tecnico-operativi per pianificare in modo efficace e proficuo iniziative aziendali di marketing relazionale, imparando nel contempo a controllarne e misurarne i risultati ottenuti.

DURATA 20 ore **SEDE** in Pordenone c/o aule Terziaria srl

DOCENTE: Matteo Rizzato

CALENDARIO I edizione dal **07/02/2013 al 19/03/2013** - II edizione **22/04/2013 al 03/06/2013**

MODALITA' DI RICHIESTA DEI VOUCHER: INFORMAZIONI

Per informazioni sulle procedure di richiesta dei Voucher individuali potete contattarci ai seguenti recapiti formazione@terziaria.pn.it

Elisabetta Grammatica cell: 329 9097014 mail: elisabetta.formazione@gmail.com