

CORSO DI FORMAZIONE

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: verranno forniti 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.

DESTINATARI

Il corso si rivolge alla forza vendita, a ruoli commerciali e responsabili vendite, a coloro i quali si occupano di marketing, customer service e customer satisfaction, gestione clienti e funzioni assimilate.

CONTENUTI

L'evoluzione del concetto di marketing tradizionale, il marketing relazionale e il nuovo concetto di valore per i consumatori. Le strategie di implementazione del marketing relazionale. Vendita e fidelizzazione strategica. I nuovi obiettivi della comunicazione. Le emozioni e la loro implicazione nei rapporti commerciali. L'importanza dell'empatia nei processi di vendita. Alcuni casi di studio ed esempi di best practices.

DURATA 15 ore **SEDE** in Pordenone c/o aule Terziaria srl

DOCENTE

Matteo Rizzato, Formatore e Coach certificato dal co-fondatore della PNL John Grinder, esperto in linguaggio e funzionalità dei Neuroni Specchio. Consulente per gruppi e singoli, personal e business Coach, è formatore specializzato nella ricerca dell'eccellenza nel campo delle relazioni interpersonali. Nel 2010 ha fondato www.comeallospecchio.it.

Autore del libro "Io sono il tuo specchio: neuroni specchio ed empatia", Ed. Amrita, prefazione del Prof. Giacomo Rizzolatti, 2011.

CALENDARIO

lunedì 4, 11, 18, 25 febbraio 2013 orario 9,00-13,00 (la lezione del 25/2 osserverà l'orario 9,00-12,00)

Il corso sarà avviato al raggiungimento del numero minimo di partecipanti.

COSTO DEL CORSO Euro 150,00 + iva (soci ASCOM) - Euro 220,00 + iva (NON soci ASCOM)

INFO

TERZIARIA srl - Piazzale dei Mutilati n. 433170 - PORDENONE

Tel. 0434-549411 – Fax 0434-541865

scheda di iscrizione

**CORSO DI FORMAZIONE:
TECNICHE E STRUMENTI OPERATIVI DI MARKETING RELAZIONALE****da restituire a mezzo fax 0434/541865**

Il sottoscritto richiede l'iscrizione al corso di formazione sotto indicato ed è a conoscenza che verrà telefonicamente avvisato circa le date di inizio del primo corso in programmazione.

Dichiara di accettare espressamente le seguenti condizioni:

- 1) la sottoscrizione della presente scheda vincola il sottoscrittore al pagamento dell'intero importo previsto per la partecipazione al corso
- 2) l'eventuale disdetta al corso deve pervenire per iscritto almeno 7 gg prima della data di avvio dello stesso. Nel caso la rinuncia pervenga oltre tale limite, e comunque **prima dell'inizio del corso**, Terziaria si riserva il diritto di addebito del 50% della quota di iscrizione. In caso di ritiro **dopo l'inizio del corso o di non frequenza** verrà in ogni caso addebitata l'intera quota di partecipazione.
- 3) **Terziaria srl si riserva la possibilità di annullare il corso** qualora il numero degli iscritti non sia tale da garantire il buon successo dello stesso. In tal caso la comunicazione avverrà con contatto telefonico (unicamente ai partecipanti che avranno dato adesione scritta compilando in ogni sua parte la presente scheda) e la quota di adesione sarà integralmente restituita.

Il pagamento dovrà essere effettuato prima dell'inizio del corso con versamento in contanti c/o sede Terziaria srl o a mezzo bonifico

Banca Popolare Friuladria spa, agenzia n. 1 di Pordenone, codice IBAN: IT 82 Q 05336 12501 000030197541

ANAGRAFICA DITTA PER FATTURAZIONE

Rag. sociale o Cognome e Nome _____
Codice Fiscale _____ Partita IVA _____
Via _____ Città _____
settore attività _____
Tel. _____ Fax _____

ANAGRAFICA PARTECIPANTE

Cognome _____ Nome _____ cod. fisc. _____
Cognome _____ Nome _____ cod. fisc. _____
Cognome _____ Nome _____ cod. fisc. _____

**CORSO DI FORMAZIONE:
TECNICHE E STRUMENTI OPERATIVI DI MARKETING RELAZIONALE****Contenuti :**

L'evoluzione del concetto di marketing tradizionale, il marketing relazionale e il nuovo concetto di valore per i consumatori. Le strategie di implementazione del marketing relazionale. Vendita e fidelizzazione strategica. I nuovi obiettivi della comunicazione. Le emozioni e la loro implicazione nei rapporti commerciali. L'importanza dell'empatia nei processi di vendita. Alcuni casi di studio ed esempi di best practices

 Costo € 150+ IVA (SOCI ASCOM) **Costo € 220+IVA (NON SOCI ASCOM)**

Banca Popolare Friuladria spa, agenzia n. 1 di Pordenone, codice IBAN: IT 82 Q 05336 12501 000030197541

Data _____

Firma (leggibile) _____

INFORMATIVA SULLA PRIVACY: Ai sensi del D.Lgs. 196/03, informiamo che i dati raccolti con la presente scheda saranno trattati da Terziaria srl (Centro di Assistenza Tecnica di Ascom Pordenone riconosciuto dalla Regione F.V.G. con Decreto n° 857/Com. del 28.11.2000) e utilizzati ai fini organizzativi e per rendicontazione dell'attività formativa obbligatoria e per eventuali verifiche da parte di organi di controllo. In ogni momento potrete richiedere l'aggiornamento, il blocco o la cancellazione dei dati qui comunicati. Il conferimento dei dati è facoltativo; il mancato conferimento comporta l'impossibilità di eseguire le prestazioni richieste. Titolare del trattamento è Terziaria srl - P.le dei Mutilati n. 4 - 33170 Pordenone - tel. 0434.549411