

SHOWROOM, SPACCIO E VENDITA BTC

CREARE SOLIDE RELAZIONI CON I CLIENTI PER UN CUSTOMER SUCCESS!

Lunedì 21 febbraio alle 09.00

Quando il consumatore entra in negozio si susseguono una serie di tappe: il personale deve dimostrarsi attento alle esperienze del consumatore e soddisfare, attraverso l'**empatia** e l'**ascolto**, i suoi bisogni.

L'obiettivo? Trasformare un semplice acquisto in un'**esperienza appagante da ricordare e soprattutto da ripetere!**

Apindustria, insieme a **Beatrice Vedovi**, organizza un corso per esplorare le fasi fondamentali di vendita, allo scopo di **costruire un modello che permetta di identificare i differenti comportamenti personali nei luoghi di vendita.**



LUNEDÌ 21 FEBBRAIO
09.00 - 18.00



IN DIRETTA STREAMING



RELATORE



Dott.ssa Beatrice Vedovi

Consulente e Trainer Retail Management
Alleno i venditori e le venditrici di un punto vendita a fiorire, potenziando i loro talenti con passione, entusiasmo e tanta energia positiva.

PROGRAMMA

- I luoghi aziendali della vendita: **spaccio, showroom e vendita BTC**
- Le tecniche di **accoglienza del cliente**
- La **comunicazione efficace e persuasiva**
- La **scoperta del cliente** e delle sue **motivazioni d'acquisto**
- **Domande per vendere**

Per iscriverti

Puoi **clickare qui**, compilare il Coupon sottostante ed inviarlo via Mail a servizi@api.mn.it.

COSTO DEL CORSO

€ 140 + Iva (azienda associata)

€ 190 + Iva (azienda non associata)

COUPON DI ISCRIZIONE

AZIENDA REFERENTE

TEL FAX EMAIL

ISCRIVE N° PARTECIPANTE/I al Corso

“SHOWROOM, SPACCIO E VENDITA BTC: CUSTOMER SUCCESS”

NOME E COGNOME PARTECIPANTE

La realizzazione del seminario è subordinata al raggiungimento di un numero minimo di iscritti. Con la compilazione del coupon autorizzo l'utilizzo dei dati indicati in base al Regolamento (UE) 679/2016 ai fini dell'attività associativa di Apindustria.