

L'ARRIVO DEL CLIENTE IN AZIENDA: TRASMETTERE UN'IMMAGINE POSITIVA PER FARLO TORNARE DA NOI

IL KIT PER UN CLIENTE SODDISFATTO

Mercoledì 26 aprile e 03 maggio alle 09.00 (8H)

E' importante che il personale sia consapevole che, almeno per il **50%**, l'esito dell'accoglienza e dell'approccio dipende dalle proprie modalità comunicative.

Il corso intende fornire gli strumenti per riuscire a costruire fin dal primo istante un **clima di fiducia e credibilità**: un cliente ben accolto avrà da subito una **percezione positiva del negozio e del brand**.



MERCOLEDÌ 26 APRILE
MERCOLEDÌ 03 MAGGIO
09.00 - 13.00



IN DIRETTA STREAMING



RELATORE



Dott.ssa Beatrice Vedovi

Consulente Retail Management e Formatrice di soft skills.
Uno dei suoi principali obiettivi personali e lavorativi sono lo sviluppo e la valorizzazione del capitale umano.
Il suo continuo interesse al fiorire delle persone, l'ha portata a specializzarsi nella Scienza della Felicità diventando un Positive Trainer e un Chief Happiness Officer.

Per iscriverti

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

PROGRAMMA

- Cosa accade quando un **cliente entra nella struttura**
- Il cliente: **l'immagine che si crea di noi**
- Ispirare **fiducia** nei confronti del cliente
- Il **vademecum dell'accoglienza**
- Arriva il cliente: **entrare in empatia, ascolto attivo e comunicazione positiva**

COSTO DEL CORSO

- € 170 + Iva (azienda associata)
- € 200 + Iva (azienda non associata)

COUPON DI ISCRIZIONE

AZIENDA REFERENTE

TEL FAX EMAIL

ISCRIVE N° PARTECIPANTE/I al Corso **"IL KIT PER UN CLIENTE SODDISFATTO"**

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.