

Customer relationship: obiettivo persuasione

A CHI SI RIVOLGE

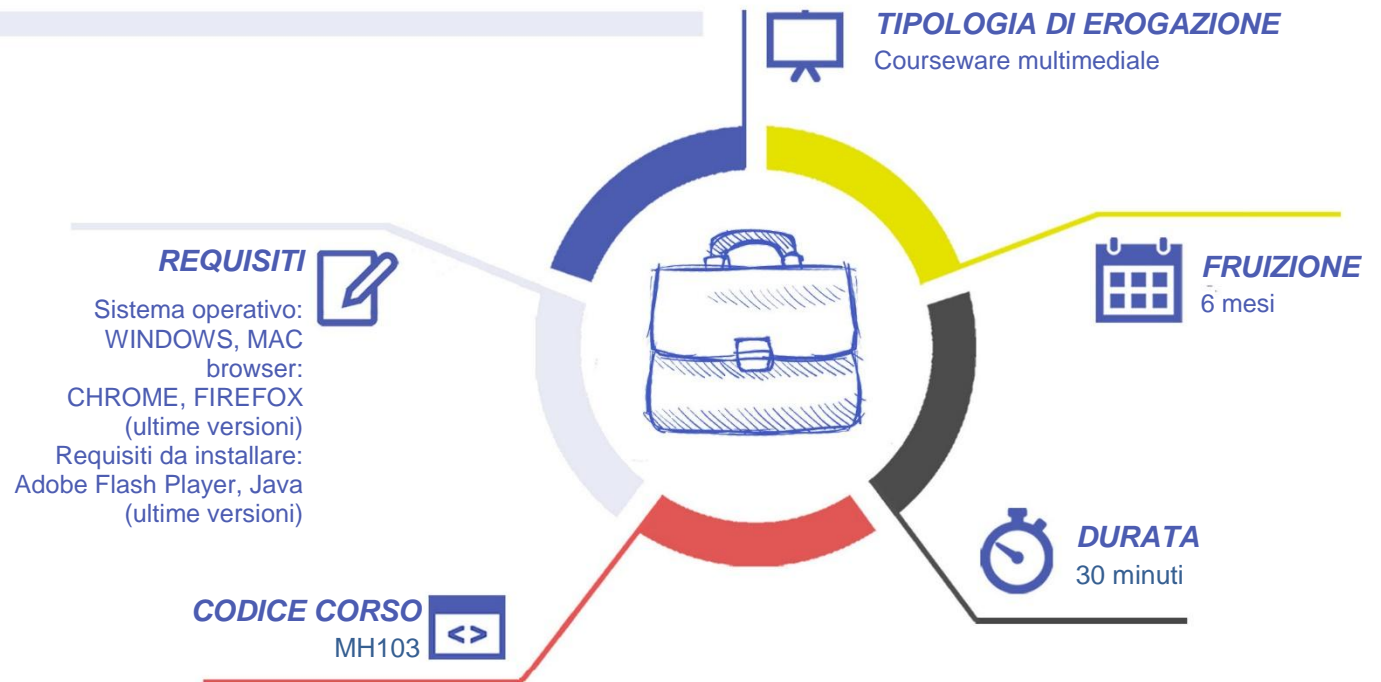
Tutti coloro che lavorano a contatto con i clienti.

OBIETTIVI

Alla fine di questo modulo sarete in grado di fornire soluzioni che cattureranno l'attenzione del cliente, supportando le vostre proposte con argomentazioni ben strutturate così da guidare il processo decisionale del cliente.

BENEFITS

Esercizi pratici vi illustreranno come riformulare le richieste del cliente.
Vi verrà presentata una tecnica facile da utilizzare per costruire argomentazioni, mentre, esempi di vita reale, vi permetteranno di comprendere come trattare le obiezioni.



LINGUE DISPONIBILI:



SOFT SKILLS

CONTENUTI

- Utilizzare le esigenze del cliente per sostenere la vostra tesi.
- Dimostrare la qualità del servizio attraverso un vocabolario adeguato.
- Garantire la fidelizzazione del cliente anche quando siete a un punto di stallo.
- Verificare la soddisfazione del cliente dimostrando i benefici.

TEST INTERMEDI

All'interno di ogni modulo vi sono dei momenti di autovalutazione non vincolati che consentono all'utente di interagire con l'animazione verificando l'apprendimento dei concetti presentati.

SUPERAMENTO

Il corso viene considerato concluso una volta fruiti tutti i contenuti.

CERTIFICAZIONE

La certificazione è a carico dell'Ente di Formazione che eroga i corsi.

I VANTAGGI DELL'E-LEARNING

- Risparmio in termini di tempi/costi - Piattaforma AICC/SCORM 1.2 conforme agli standard internazionali
- Accessibilità ovunque e in ogni momento - Possibilità di rivedere le lezioni anche dopo aver terminato il corso