

CORSO FAD

La relazione con il cliente come fattore competitivo - FORMAZIONE A DISTANZA

INIZIO CORSO: martedì 30 giugno 2020

DURATA: 12 ore

ORARIO LEZIONI: dalle ore 20.00 alle ore 23.00

PREZZO: 219,60 € (180,00 € + IVA)

FINANZIATO AL 100%



Panoramica corso:

Il corso sarà erogato in modalità formazione a distanza sincrona, ovvero tramite una classe virtuale in cui il docente e partecipanti comunicano in tempo reale ed interagiscono.

È possibile partecipare tramite PC, tablet, smartphone con connessione internet, microfono, uscita audio e webcam.

Sarà inviata prima di ogni lezione una mail con il link e il codice per partecipare al corso. Si prega gentilmente di inserire nella scheda di adesione la mail personale del partecipante al corso.

La **soddisfazione dei clienti** è la miglior risorsa delle aziende. **Acquisizione, fidelizzazione e sviluppo della clientela** rappresentano infatti i tre momenti successivi della crescita di mercato di qualsiasi azienda, pertanto il servizio al cliente assume un valore strategico, in quanto stabilisce, mantiene e consolida tali rapporti. La **capacità di relazionarsi con i clienti** e di **generare soddisfazione** è il risultato dell'esperienza ma anche di una formazione fondata su metodi di progettazione e organizzazione del servizio.

Il corso fornisce alcuni strumenti di base per organizzare e gestire il servizio al cliente al meglio.

Calendario corso: martedì 30 giugno e 7-14-21 luglio 2020

Obiettivi del corso:

Il corso intende analizzare l'importanza di definire una strategia efficace nella fidelizzazione con il cliente, al fine di stabilire una relazione che generi valore nel tempo.

Argomenti trattati:

- Gli elementi su cui il cliente basa l'acquisto
 - Come riconoscere i bisogni del cliente
 - L'importanza del servizio al cliente
 - Sviluppare la crescita attraverso un servizio eccellente
 - Soddisfare non significa accontentare
 - Le azioni strategiche per far entrare il cliente nel punto vendita
 - Ottimizzare il punto vendita con il Visual Merchandising
 - Il Customer Care efficiente per far ritornare i clienti
 - Creare la fidelizzazione della clientela
 - Misurare i risultati e programmare azioni di miglioramento
 - Consulenza specifica su richieste dei partecipanti
-

Il costo del corso, del valore di € 219,60 è totalmente finanziato dall'Ente Bilaterale Settore Terziario della Provincia di Vicenza con il contributo della Camera di Commercio di Vicenza, previa verifica che l'azienda applichi integralmente i CCNL Terziario e Turismo e il Contratto Integrativo provinciale del terziario e sia in regola con i versamenti contributivi da almeno 18 mesi, riferiti a lavoratori full-time o part-time di almeno 20 ore settimanali.

Destinatari:

Addetti vendita, addetti al servizio clienti.