



Il cliente difficile - Una sfida da raccogliere

Oltre alla qualità dei prodotti e dei servizi, la conclusione della vendita si fonda sulla capacità di "sintonizzarsi" con il cliente, cogliendone i bisogni relazionali. Attraverso questo corso i venditori impareranno a valorizzare il proprio bagaglio tecnico ed esperienziale in modo da padroneggiare la dimensione emotiva della relazione con il cliente difficile, trasformando una situazione critica in un'opportunità.

Struttura del corso

| | MATERIE | durata |
|---|--|--------|
| 1 | SUA MAESTA' IL CLIENTE | 8 |
| 2 | ESIGENZE DEL CLIENTE E VENDITA ASSISTITA | 8 |
| 3 | OBIETTIVI E RECLAMI | 8 |

DURATA

24 ore
2 gg a settimana

NUMERO DI PARTECIPANTI

Massimo 14 persone

SEDE DEL CORSO

Via Massena 2, 10128 –
Torino
o qualsiasi altra sede
ASCOM della provincia di
Torino ove si raggiunga il
numero di adesioni

COSTI

Corso a pagamento

PER INFO ed ISCRIZIONI

Via Massena 20, 10128
Torino
Tel. 011/5516290
Fax 011/5516229
forter@forter.it

Orario: lun-giovedì 08.30-17.30

ven 08.30-16.30