

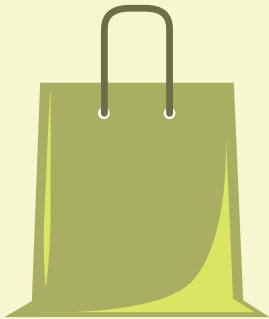
TECNICHE DI VENDITA E GESTIONE DEL CLIENTE

A CHI È RIVOLTO IL CORSO?

- Fornire metodi, strumenti di tipo comunicativo e relazionale
- Indicazioni e spunti interessanti, per la vendita efficace di prodotti o servizi
- Conoscenze e capacità pratiche per relazionarsi in maniera efficace con i clienti, compresi quelli più ostici e problematici!

Il corso della durata di 20 ore, è rivolto a tutti i **DISOCCUPATI UNDER 30** in cerca di occupazione.

QUALI SONO GLI OBIETTIVI?



MODULO 1: TECNICHE DI VENDITA

- Il linguaggio e la comunicazione nella vendita
- Le capacità del venditore
- Strumenti e tecniche avanzate di dinamica persuasiva e comunicazione efficace

MODULO 2: GESTIONE DEL CLIENTE

- I fattori chiave per costruire con i clienti una relazione nel tempo
- Clienti difficili e comunicazioni disfunzionali
- Tecniche di dialogo per scoprire le necessità e gli interessi reali del cliente




**CORSO
GRATUITO***

*previa verifica dei requisiti

PER MAGGIORI INFORMAZIONI, CONTATTATTACI!

 Via Salvemini, 6/A - Lodi

 0371/430642

 lavoro.lo@cesvip.lombardia.it