

CORSO “MIGLIORARE LA RELAZIONE CON IL CLIENTE PER MIGLIORARE LE POLITICHE COMMERCIALI AZIENDALI”

Durata: 16 ore

Modalità di svolgimento: in presenza fino ad un massimo di 30 partecipanti/In FAD sincrona fino ad un massimo di 20 partecipanti

Luogo: Viale Certosa 2, Milano (MI)/locali aziendali idonei anche ai sensi del D. Lgs. 81/08

Obiettivi del Corso:

La finalità principale del corso è fornire strumenti immediati di comunicazione e comprensione del Cliente per migliorare la relazione con lo stesso ed agevolare la definizione delle proposte commerciali e la negoziazione.

La competenza di riferimento nel QRSP è “Gestire la relazione con il cliente”, livello EQF 3.

Metodologie e requisiti

Modulo 1: Elementi e principi di customer care

Modulo 2: Migliorare la propria comunicazione per migliorare la relazione

Modulo 3: Fidelizzare il Cliente

Modulo 4: Definire la politica commerciale attraverso la relazione con il Cliente

Sono richiesti come requisiti d'ingresso un'ottima padronanza della lingua italiana e propensione alle tecniche di comunicazione.

INFORMAZIONI UTILI:

Il corso ha un costo di € 800 a persona ed è finanziabile attraverso l'iniziativa “Avviso pubblico per l'assegnazione di voucher aziendali a Catalogo per interventi di formazione continua a valere sul Programma Regionale Lombardia FSE+ 2021 – 2027 – seconda edizione”, laddove sussistano i requisiti.

In esito al percorso formativo, viene rilasciato sia un Attestato di partecipazione al corso, sia un Attestato di abilità e competenze a coloro che raggiungono almeno il 75% di presenza del monte ore previsto.

CONTATTI DEL REFERENTE DEL CORSO:

Franca Berardinelli

Franca.berardinelli@humanform.it

Tel. 347.6341947 (anche whatsapp)