



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