

<b>Titolo</b>	<b>CLIENT RELATIONSHIP</b>
<b>Obiettivo</b>	Migliorare con sicurezza ogni tipo di comunicazione e di relazione. Aumentare la propria efficacia nel dirigere il colloquio rispondendo ai vari bisogni e obiezioni conquistando la fiducia del cliente. Durante il corso verrà illustrato un modello di lettura comportamentale utile a sviluppare flessibilità e diagnosi.
<b>Destinatari</b>	Direttori Vendite; Area Manager; Resp. Marketing; Capi Area; Venditori
<b>Contenuti</b>	<p><b>Introduzione:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>➤ Il bisogno di comunicare</li> <li>➤ Il processo di comunicazione</li> <li>➤ I fattori della comunicazione</li> <li>➤ Codifica e decodifica dei messaggi</li> </ul> <p><b>Modelli comportamentali:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>➤ L'importanza del modello</li> <li>➤ Gli stili comportamentali</li> <li>➤ Come migliorare la flessibilità</li> <li>➤ Il modello di diagnosi</li> </ul> <p><b>Le fasi operative:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>➤ Sincronizzarsi con i bisogni del cliente</li> <li>➤ L'abilità di leggere i feedback</li> <li>➤ Le regole di un buon ascolto</li> <li>➤ Simulazioni comportamentali</li> </ul>
<b>Durata</b>	16 ore
<b>Calendario</b>	<b>Coming soon</b>
<b>Erogazione</b>	Il percorso è fruibile in presenza
<b>Sede</b>	Nuova Cerform, in via della Stazione 41, 41042 Fiorano Modenese (MO)
<b>Quota</b>	€ 590,00 + IVA. Quota agevolata del 10% dalla II^ iscrizione
<b>Finanziamento</b>	E' possibile finanziare il percorso formativo attraverso Fondi Interprofessionali
<b>Iscrizione</b>	Chiusura iscrizioni: <b>coming soon</b>
<b>Contatti</b>	Milena Pano: <a href="mailto:pano.m@cerform.it">pano.m@cerform.it</a> 333.188.99.20 - 0536 99 98 11