

Customer relationship: obiettivo fiducia

A CHI SI RIVOLGE

Tutti coloro che lavorano a contatto con i clienti.

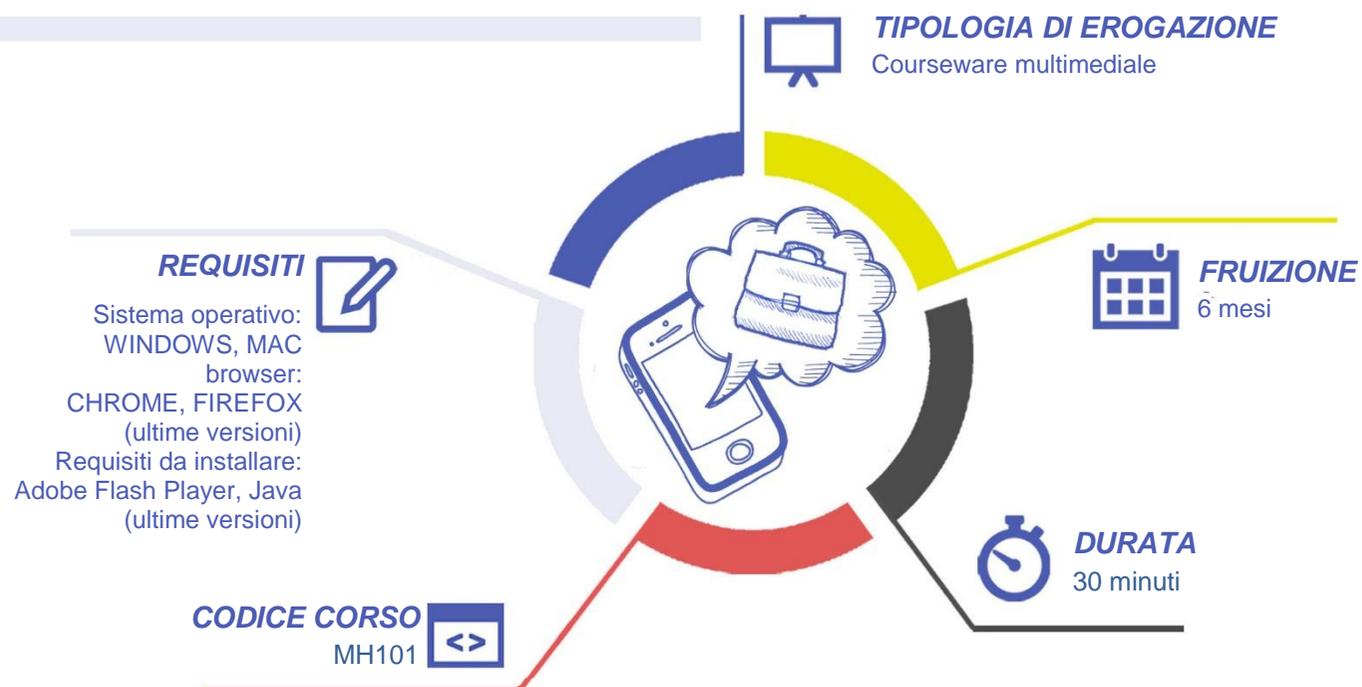
OBIETTIVI

In questo modulo sarete in grado d'implementare le best practice per conquistare la fiducia del cliente. Apprenderete come promuovere l'immagine della vostra azienda, come instaurare uno stile di comunicazione simile a quello del cliente e come identificare e gestire le situazioni delicate.

BENEFITS

Gli strumenti pratici forniti dal modulo vi aiuteranno a comprendere i metodi di comunicazione con il cliente. I giochi di ruolo vi aiuteranno a fare pratica con la sincronizzazione con il cliente.

LINGUE DISPONIBILI:



MOBILE MANAGEMENT SKILLS

CONTENUTI

- Identificare i punti chiave nel contatto con i clienti.
- Adottare uno stile di comunicazione simile al cliente.
- Avere successo negli incontri “vis-à-vis”.
- Ristabilire l'equilibrio nelle situazioni delicate.

TEST INTERMEDI

All'interno di ogni modulo vi sono dei momenti di autovalutazione non vincolati che consentono all'utente di interagire con l'animazione verificando l'apprendimento dei concetti presentati.

SUPERAMENTO

Il corso viene considerato concluso una volta fruiti tutti i contenuti.

CERTIFICAZIONE

La certificazione è a carico dell'Ente di Formazione che eroga i corsi.

I VANTAGGI DELL'E-LEARNING

- Risparmio in termini di tempi/costi - Piattaforma AICC/SCORM 1.2 conforme agli standard internazionali
- Accessibilità ovunque e in ogni momento - Possibilità di rivedere le lezioni anche dopo aver terminato il corso