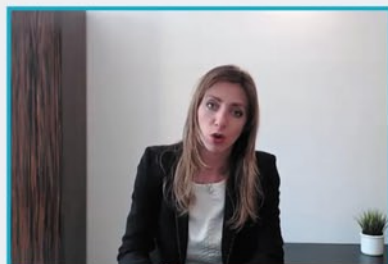


Corso gestione e fidelizzazione del cliente



TecnoAcademy



DOCENTE:
Dott.ssa Barbara Tamburini



CORSO: GESTIONE CLIENTI



8 GEOMETRI



4 ORE



DA TUTTI I
DISPOSITIVI



ATTIVAZIONE
IMMEDIATA

DESCRIZIONE

Attualmente ai professionisti non è più soltanto richiesto di servirsi del proprio bagaglio di competenze tecniche, maturate ed approfondite attraverso anni di esperienza e di formazione costante, ma anche di saperle trasmettere e valorizzare in modo efficace.

Per potere ottenere tale risultato, diventa quindi altrettanto importante allenare le proprie "soft skills" ovvero, solo per fare alcuni esempi, la modalità con la quale si comunica con il cliente, la capacità di problem solving con cui si affrontano situazioni complesse e la capacità di lavorare in team.

PROGRAMMA

Il corso gestione e fidelizzazione del cliente, partendo da un'analisi di quelle che sono le proprie "soft skills" e di come queste vengono utilizzate nella gestione della clientela, saranno trattate alcune strategie e modalità che consentono di valorizzare la propria professionalità ai suoi occhi.

Si passerà poi a prendere in esame alcuni strumenti che permettono di comprendere meglio le esigenze del cliente al fine di proporre delle soluzioni in linea. E come disse Edison: "Se c'è un modo di fare meglio, trovalo".

DOCENTE

BARBARA TAMBURINI
Psicologa del lavoro

[VAI AL CORSO](#)