

CORSO DI FORMAZIONE E AGGIORNAMENTO

LA RELAZIONE VINCENTE CON IL CLIENTE

The Nicolaus Hotel, Via Cardinale Agostino Ciasca, 27, 70124 Bari

Descrizione

Oggi il successo del business si gioca sulla strategia customer centric, il cliente al centro, il quale chiede interazioni professionali e più umane in una costante relazione di fiducia. La crescita dello studio professionale dipende dalla capacità di soddisfare il cliente, i suoi bisogni, desideri e interessi.

Oggi, ci si trova un cliente più informato, esigente, con bisogni più sofisticati, in cui la sua opinione ha valore.

Spesso però accade che, presi dalla mole delle attività da sbrigare, nella frenesia quotidiana, si perde di vista la cura della relazione con il cliente finendo col delegarla a praticanti e segretarie, creando lamentele e insoddisfazioni.

Generare valore per il cliente vuol dire offrire un servizio di eccellenza. Ma quali sono le azioni necessarie per riuscire a mantenere nel tempo relazioni efficaci con i clienti?

Obiettivi:

Il corso si pone l'obiettivo di prendere consapevolezza della diversity della clientela, dell'importanza di scegliere una modalità comunicativa e relazionale efficace secondo la tipologia del cliente, di conoscere le strategie per praticare la cura costante della relazione attraverso l'ascolto, il dialogo e la conoscenza del cliente, trasmettendo il proprio valore professionale.

SALUTI:

Prof. Dott. Giuseppe Diretto
Presidente Nazionale UNAGRACO

RELATORE:

Dott.ssa Marilù Colaci De Vitis

Senior Trainer & Coach

Esperta nelle abilità comunicative e relazionali e competenze Manageriali

Destinatari:	Dottori commercialisti
Sede:	The Nicolaus Hotel
Totale ore:	8 ore
Crediti formativi:	8 CFU
Quota di iscrizione:	€ 200,00 + IVA
Crediti formativi:	B.2.5

ACCREDITAMENTO

Corso in **fase di accreditamento** al CNDCEC per l'attribuzione di **crediti formativi deontologici** per gli iscritti.

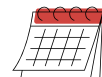
I crediti saranno attribuiti in funzione del numero delle ore effettive di presenza.

MODALITÀ DI ISCRIZIONE

Iscrizione obbligatoria tramite apposito form. Una volta compilato, è necessario inviare la copia del pagamento a info@isformconsulting.it

N.B: le iscrizioni saranno aperte fino al 12/05/2023

ISCRIVITI ORA



CORSO DI FORMAZIONE E AGGIORNAMENTO

LA RELAZIONE VINCENTE CON IL CLIENTE

The Nicolaus Hotel, Via Cardinale Agostino Ciasca, 27, 70124 Bari



PROGRAMMA

- Clienti e Diversity
- Generazioni a confronto, il marketing generazionale
- Ascolto efficace
- Flessibilità ed efficacia comunicativa
- L'uso dei tecnicismi
- Strategie di accoglienza e cura della relazione
- Stili sociali e sintonia relazionale
- Bisogni, desideri, motivazioni del cliente
- L'offerta di valore al cliente;
- Esercitazioni pratiche.

The Nicolaus Hotel - Via Agostino Ciasca, 27, 70124 - Bari

Mercoledì 24/05/2023 ore 09.00 - 18.00

Quota di iscrizione: € 200.00 + iva

Iscrizioni aperte fino al 24/03/2023

Posti limitati: le iscrizioni saranno accettate in ordine cronologico di arrivo fino ad esaurimento posti.

**Save
THE
Date**

ISFORM & Consulting s.r.l.

Istituto di Formazione Manageriale & Consulting Srl
Via Guido Dorso n. 75 - 70125 Bari - 080.5025250
www.isformconsulting.it - info@isformconsulting.it - isform.srl@pec.it
REA BA-569589 - P.I. e C.F. 07607700726 - Capitale Sociale € 50.000,00 i.v.