
CLIENTE INTERNO E CLIENTE ESTERNO: SVILUPPO DELLE COMPETENZE RELAZIONALI

BUSINESS SKILLS

DESCRIZIONE

Sviluppare efficaci competenze relazionali per il miglioramento della qualità del servizio sia rispetto al cliente interno che rispetto al cliente esterno e fidelizzare il cliente. sviluppare e/o implementare quelle competenze (quali la capacità di leggere i segnali non verbali della comunicazione, l'empatia, l'ascolto attivo, la gestione delle emozioni) indispensabili per avviare e mantenere nel tempo buone relazioni

REFERENTI

DATE E PREZZI

ATTUALMENTE DISPONIBILE SOLO PER LA FORMAZIONE IN AZIENDA