
LA GESTIONE DEI CLIENTI AL TELEFONO

BUSINESS SKILLS

DESCRIZIONE

Interagendo dinamicamente con i partecipanti, si insegna a riconoscere il cliente ed il suo bisogno rispetto al prodotto/servizio che viene presentato telefonicamente. Si forniscono strumenti per "capire" la tipologia di interlocutore sin dai primi istanti, sviluppare la capacità di ascolto, identificare il bisogno del cliente e formulare una proposta specifica per l'esigenza rilevata. Parti teoriche ed applicazioni pratiche.

REFERENTI

DATE E PREZZI

ATTUALMENTE DISPONIBILE SOLO PER LA FORMAZIONE IN AZIENDA