

---

# 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**