

Cliente soddisfatto e fidelizzato: Training in affiancamento

Chi può partecipare

Commerciali, Consulenti alla vendita, Addetti alle vendite, Operatori al desk.

Attestati e prodotti

Attestato di partecipazione aziendale e attestati di partecipazione dei singoli partecipanti.

Durata

24ore: 2 ore in aula e 22 ore di affiancamento in operativo.

Costi

2.900,00 € + iva

"Non è l'azienda che paga i salari.

L'azienda semplicemente maneggia il denaro.

È il cliente che paga i salari"

Henry Ford (industriale) -



Programmazione didattica

1. Aula (2 ore): la relazione empatica e la soddisfazione del Cliente
2. Affiancamento operativo (22 ore): sviluppo del proprio potenziale attraverso la sperimentazione sul campo di tecniche di comunicazione efficaci e competenti e di innovativi modelli di comportamento
3. Verifica dei risultati ottenuti e consolidamento delle nuove tecniche acquisite

SDI propone un **Affiancamento diretto** agli Addetti. Venti anni di esperienza, ci hanno dimostrato che, per questo corso, si tratta della migliore metodologia didattica possibile, poiché si provvede a feedback diretto ed immediato. Si impara lavorando e l'azienda non è costretta a interrompere le attività lavorative

Risultati

Al termine del training, i partecipanti saranno in grado di gestire con competenza ed efficacia la dinamica della relazione con il Cliente.

- +Fidelizzazione del cliente
- +Incremento del profitto
- +Miglioramento dell'organizzazione
- Reclami= Espansione del business

La nostra proposta

Oggi più che mai la relazione con il Cliente rappresenta la principale componente di un'organizzazione orientata alla vendita. **Il servizio offerto dall'addetto alle vendite determina la soddisfazione e la fidelizzazione del Cliente più del prodotto stesso.**

Le aziende di valore, *anche grandi multinazionali*, costruiscono ogni giorno il proprio successo utilizzando delle strategie mirate e competenze specifiche per migliorare la relazione con il Cliente.

Queste metodologie sono ora disponibili anche per le PMI siciliane che potranno aumentare le vendite, grazie alla cura della relazione con il Cliente.

Il cliente ritorna dove ha trovato *un ambiente accogliente, fatto di relazioni vere* genuine e sincere. Non esiste cliente migliore di colui che si sente ben accolto.

La buona e sana relazione col cliente fa la differenza.

Attraverso il metodo SDI, ogni dipendente apprenderà competenze di Comunicazione Empatica, Assertiva ed Efficace, per gestire i conflitti e sarà in grado di attuare delle relazioni eccellenti: **il successo nel proprio business è garantito.**