

FIDELIZZARE I CLIENTI AUMENTANDO IL FATTURATO

Venerdì 4 ottobre ore 09.00

La conquista di un cliente definisce un punto di partenza, non quello di arrivo: sedersi sugli allori dopo il primo ordine è molto pericoloso. Il cliente va seguito costantemente e non solo quando ci sono problemi. Il segreto per mantenere vivo il rapporto commerciale? Andare oltre le aspettative e creare fiducia. Ed è più semplice di quanto si possa pensare. Con questo corso si conseguiranno questi risultati: migliorare la redditività aziendale, superare ogni tipo di reclamo e riattivare i clienti che nel tempo hanno smesso di acquistare.

VENERDÌ 4 OTTOBRE
09.00 - 17.00



PALAZZO ALPI
VIA ILARIA ALPI, 4
MANTOVA



RELATORE

Stefano Donati

Formatore e Consulente in area
marketing e vendite.



COSTO per partecipante

€ 180 + iva (Azienda associata)

€ 240 + iva (Azienda non associata)

Dal 2° partecipante:

SCONTO 10% SULLA QUOTA DI PARTECIPAZIONE

Per iscriverti

Puoi **clicare qui**

compilare il **Coupon** sottostante
ed inviarlo via Mail a **formazione@api.mn.it**



PROGRAMMA

- I 5 motivi di abbandono
- Tecniche e strumenti di fidelizzazione
- Il piano editoriale
- Persuadere con l'ipnosi
- Come fare emergere i bisogni non dichiarati
- La gestione dei clienti difficili
- Come riconquistare un cliente che ci ha abbandonati

COUPON DI ISCRIZIONE

AZIENDA REFERENTE

ATTIVITÀ

TEL FAX EMAIL

ISCRIVE N° PARTECIPANTE/I al Corso **"CLIENTI E FATTURATO"**

NOME E COGNOME PARTECIPANTE

La realizzazione del seminario è subordinata al raggiungimento di un numero minimo di iscritti. Con la compilazione del coupon autorizzo l'utilizzo dei dati indicati in base al Regolamento (UE) 679/2016 ai fini dell'attività associativa di Apindustria.