

Corso di formazione per commercianti

Tecniche di Vendita e servizi alla Clientela

16- 23- 30 marzo – 6- 12 aprile dalle 20.00 alle 23.00



Destinatari: l'intervento formativo, della durata di 15 ore, è specificamente indirizzato a imprenditori e addetti di attività commerciali, negozi e pubblici esercizi localizzati nel Distretto Urbano del Commercio di Pavia (www.ducpavia.it).

Obiettivi:

- ◆ conoscere e comunicare con vari 'tipi' di clienti;
- ◆ utilizzare diverse strategie di vendita;
- ◆ conquistare potenziali clienti;
- ◆ risolvere le obiezioni, qualora vi fossero;
- ◆ migliorare i processi di fidelizzazione dei clienti da poco acquisiti.

Contenuti:

1. Come cambia il mondo del retail, individuazione di una "identity marketing"
2. Progettazione e realizzazione di strumenti differenziati, innovativi ed efficaci per l'aumento del tasso di fidelizzazione del consumatore
3. L'esperienza d'acquisto: analisi dei bisogni, motivazione e acquisto d'impulso, il colloquio di vendita.
4. Shopping experience: accoglienza e orientamento al cliente le nuove chiavi del successo.
5. Il merchandising e accenni al visual merchandising

Sede: Fondazione Le Vele – via Breventano 26/28, Pavia

LA PARTECIPAZIONE AL CORSO E' GRATUITA

Le iscrizioni verranno accettate in base all'ordine cronologico di arrivo fino al raggiungimento della capienza massima della sala.

La scheda di iscrizione al corso può essere richiesta a:
PAVIASVILUPPO - C.so Strada Nuova, 47/d (ingresso Cupola Arnaboldi)
Tel. 0382/393271 - Fax 0382/393270 e-mail:
paviasviluppo@pv.camcom.it