



## ***TECNICHE DI APPROCCIO AD UN NUOVO CLIENTE***

Le statistiche dimostrano che la prima impressione che il cliente raccoglie in merito al servizio ricevuto determina la qualità del proprio comportamento d'acquisto.

Il corso ha lo scopo di rendere i processi di primo approccio col cliente immediatamente positivi ed efficaci con la creazione di un feeling rapido e produttivo.

Al partecipante vengono dati gli strumenti per individuare immediatamente le caratteristiche psicologiche del cliente e le dinamiche comportamentali connesse.

Tutti i contenuti teorici saranno approfonditi dal punto di vista pratico.

### **FINALITÀ**

- Individuare che tipo di interlocutore si sta incontrando
- Abbattere le diffidenze
- Imparare le tecniche per il primo approccio al nuovo cliente
- Individuare le dinamiche comportamentali dell'interlocutore

### **DATI ORGANIZZATIVI**

- *Durata*: da definire in base a obiettivi e fabbisogni del cliente
- *Destinatari*: per aula max 10/12
- *Modalità di erogazione*: alternanza teoria ed esercitazioni

### **CONTENUTI**

- La situazione di partenza - il mondo è cambiato
- Il nostro obiettivo
- L'identikit del cliente
- Piano di zona
- Gli strumenti di prospezione dei clienti moderni: gratuiti e a pagamento
- Il piano operativo d'intervento
- Costruire un processo di fidelizzazione

