

Aggiornamento per ADDETTO ALLE VENDITE

Impara presentare al meglio te stesso e la tua azienda!



In questo corso ti insegneremo alcune semplici strategie per curare la tua immagine personale e quella del tuo negozio, selezionare i prodotti con cui allestire una vetrina ed entrare in sintonia con i tuoi clienti fin dal primo momento. Il percorso formativo è ideale sia per chi già lavora nel settore commerciale, e vuole dare una svolta ai propri affari, sia per i disoccupati che intendono qualificarsi per trovare un impiego nel settore.

DURATA	24 ore – 6 incontri
FREQUENZA	1 volta a settimana (mercoledì)
DATE	07/10/2015; 14/10/2015; 21/10/2015; 28/10/2015; 04/11/2015; 11/11/2015
ORARIO	9.00/13.00
CONTENUTI	<ul style="list-style-type: none"> ✿ Comunicazione, tecniche di vendita; ✿ Gestione del reclamo; ✿ Tecniche di gestione della customer satisfaction; ✿ Accoglienza al cliente; ✿ La fidelizzazione della clientela; ✿ Packaging e tecniche di confezionamento; ✿ Il visual merchandising e l'allestimento interni; ✿ L'allestimento della vetrina: idee per ogni stagione; ✿ Il riciclo e l'utilizzo di materiale economico per l'allestimento della vetrina; ✿ Immagine personale & Brand Image.
<p>ATTESTATO DI PARTECIPAZIONE rilasciato alla fine del corso da Agenzia formativa accreditata da Regione Toscana e certificata</p>	

