



IL PROCESSO DI VENDITA: DALL'INGRESSO ALLA FIDELIZZAZIONE

Programma

Nel retail, la differenza non è data solo dal prodotto, ma dall'esperienza che il cliente vive in negozio. Ogni interazione contribuisce alla percezione del brand e alla disponibilità del cliente a tornare. Il personale di vendita assume un ruolo sempre più importante nella costruzione della Customer Experience. Saper intercettare il cliente, accoglierlo nel migliore dei modi, offrirgli come consulenti e non solo come venditori, ci può mettere nella condizione ottimale di poter influenzare positivamente le sue scelte, a tutto beneficio dell'esperienza di acquisto e del profitto della nostra attività.

Per vedere il programma dettagliato accedi al link sotto riportato.



Calendario

DURATA 12 ORE

Dal 27/04/2026
al 14/05/2026

orario 20.00 - 22.00

Modalità: online

L'Ente Bilaterale
Turismo e l'Ente
Bilaterale Terziario di
Belluno
finanziano la
partecipazione al corso di
titolari/soci/collaboratori
e dipendenti delle
Aziende aderenti