



Sei sicuro che ti servano sempre nuovi clienti?

WEBINAR
30 aprile 2020

Corso per potenziare il tuo customer care attraverso il telefono.

Sei sempre alla ricerca affannosa di nuovi clienti e ora più che mai senti che è sempre più difficile e costoso?

Il 30 Aprile alle ore 10:00 non perdere il webinar che ti aiuta a migliorare, attraverso azioni pratiche, **le tue attività di Customer Care** attraverso una strategia corretta per effettuare up-selling e cross-selling dei tuoi prodotti e/o servizi.

Potrai contare su consigli **pratici, concreti** e di **facile applicazione** di una formatrice esperta che ti aiuterà a capire come spesso basta creare il giusto rapporto con i tuoi clienti esistenti per aumentare vendite e fatturato.

Non lasciarti scappare i segreti di chi è abituato ad ottenere risultati immediati anche con una semplice telefonata!

Tutti i partecipanti al corso riceveranno un **e-book in omaggio** e la possibilità di prenotare **una conference call con la formatrice** durante la quale potrai approfondire, calandoli sulla tua attività, **le 9 azioni per potenziare il tuo customer care**.

ARGOMENTI TRATTATI:

- Le 9 azioni per potenziare il tuo customer care.
- Capisci cos'è il customer care e qual è l'obiettivo del tuo staff.
- Come fidelizzare il cliente: fai dei regali ai tuoi clienti che hanno avuto dei problemi e trasformali in denaro.
- Come diventare amico dei tuoi clienti e potenziare la relazione.
- Cosa fare se c'è un problema: anticipare la chiamata al tuo cliente.
- Come facilitare il contatto del tuo cliente.
- Up-selling e cross-selling.

- Come generare Referral
- Come monitorare la soddisfazione del tuo cliente
- Esercizi

DATA, ORA E LOCATION:

30 Aprile, dalle 10:00 alle 13:00.

Al momento dell'iscrizione entrerai in contatto con la nostra segreteria organizzativa che ti comunicherà tutti i dettagli per partecipare al webinar.

PREZZO:

150 euro (webinar + ebook + conference call in omaggio)

COSA TI PORTI A CASA:

- Consigli utili e di facile applicazione.
- Un attestato di partecipazione.
- Una conference call GRATUITA privata e personalizzata con la formatrice durante la quale potrai ricevere ulteriori informazioni per la tua attività.
- Uno dei nostri e-book in omaggio.

FORMATRICE:

Pamela D'Ambrosio è una consulente di ONE4 Switzerland e una tutor della ONE4 Business School. Dopo importanti esperienze di vendita telefonica per una piccola società approda a Lastminute.com come Sales Account Crociere. In pochi mesi inizia a gestire un team di 10 venditori raggiungendo gli obiettivi prefissati con la Direzione sperimentando diverse aree tra cui lo sviluppo delle strategie di vendita, la gestione dei commerciali, la formazione dei commerciali all'estero, la gestione della pagina facebook con vendita diretta e successivamente la parte di back office commerciale e postvendita.

INFO E ISCRIZIONI:

info@ONE4-ti.ch