

POST-VENDITA

“Qualità è quando il cliente torna e il prodotto no.”

- Tim Robertson -

PROGRAMMA DIDATTICO

- POST-vendita design
- Servizi POST-vendita
- Vendere il POST-vendita
- Assistenza
- Anticipare i problemi
- Escalations Management
- Da cliente a promoter
- Feedback e testimonianze
- Qualità condivisa
- Fidelizzazione
- Social sharing
- Re-Selling
- *Esercitazioni pratiche interattive*



INDOOR



OUTDOOR



ON THE ROAD



ON BOARD



TRAINING



ON TRAVEL



OBIETTIVI DEL CORSO

- Sviluppare un processo di POST-vendita personalizzato
- Sviluppare servizi POST-vendita personalizzati e “virali”
- Aumentare l’engagement emotivo del cliente nel POST-acquisto

INFORMAZIONI

Durata del corso: variabile da 8 a 24 ore

Personalizzazione: per ruoli, aree di impiego, linee e categorie di prodotto/servizi

Docenza: da 1 a 2 trainer, con assistenza e tutoraggio in aula

Extra: manuale didattico (digitale e cartaceo), area web riservata, attestato di frequenza, esercitazioni esperienziali pratiche.

