

OBIETTIVI

COMUNICAZIONE EFFICACE

ASSIMILAZIONE DELLE TECNICHE DI:

- VENDITA
- GESTIONE OBIEZIONI
- TASSONOMIA CLIENTI
- CROSS-SELLING

CONOSCENZA TECNICA DI PRODOTTO

CUSTOMER CARE



DATE E ORARI DEI CORSI

CORSI A CATALOGO

regolarmente attivi
mattino, pomeriggio, serali e fine settimana

CORSI PERSONALIZZATI

da definire nei contenuti e nei tempi
con gli interessati

BUSINESS COACHING

su appuntamento

INFORMAZIONI

bergamo@enaip.lombardia.it

fashionware.frezzato@gmail.com

linkedin: Erika Frezzato

mobile: +39 345.1082914

SEDE CORSI

FONDAZIONE ENAIP LOMBARDIA

SEDE DI BERGAMO

Via San Bernardino 139/V

24126 Bergamo

Tel. +39 035 3232846

www.enaiplombardia.it



FORMAZIONE CONSULENZA AZIENDALE

ADDETTI VENDITA RETAIL
JUNIOR e SENIOR

ADDETTI CUSTOMER CARE

LIBERI PROFESSIONISTI

CONSULENTI DI VENDITA

FONDAZIONE
ENAIP
LOMBARDIA
BERGAMO



CORSO PER ADDETTI VENDITA

Il corso eroga una formazione utile e completa in ambito di vendita retail per preparare concettualmente e oggettivamente l'addetto vendita ad un'interazione efficace con il cliente

Formiamo

le capacità del professionista di vendita

le competenze tecniche

le competenze relazionali al fine di coinvolgere ed emozionare il cliente

Obiettivi

eccellere in negozio

creare un significativo vantaggio competitivo per l'azienda in un mercato saturo di proposte nel quale l'e-commerce guadagna sempre maggiore importanza

CORSO CUSTOMER CARE

il corso aumenta l'efficacia della comunicazione e in particolare perfeziona la comunicazione commerciale al fine di:

gestire efficacemente il cliente

creare delle relazioni efficaci e consolidare la clientela

sviluppare una cultura di POST-VENDITA

CORSO CONSULENTI DI VENDITA

il corso si rivolge

a persone che vogliono intraprendere la carriera di liberi professionisti altamente qualificati

ad addetti vendita che vogliono implementare significativamente la formazione nel campo fashion e l'efficacia relazionale e di vendita in negozio

il corso fornisce

una visione d'insieme del prodotto fashion, per capirne le caratteristiche intrinseche in relazione alle necessità del cliente

l'acquisizione della professionalità necessaria per divenire un vero e proprio consulente all'acquisto sempre aggiornato con le proposte del mercato moda

METODOLOGIE

formazione d'aula

tecniche di comunicazione

tecniche di ascolto attivo

tecnica di feedback

sviluppo dell'assertività

workshop tematici

esercitazioni e role playing

business coaching

