GiornalediLecco.it
e provincia

CONFCOMMERCIO LECCO

Confcommercio Lecco, un workshop di psicologia e tecniche di vendita

Il corso è rimborsato al 100% per le imprese iscritte agli Enti bilaterali del Terzario e del Turismo

LECCO

Confcommercio Lecco, un workshop di psicologia e tecniche di vendita dedicato a tutti gli operatori del settore commerciale e retail e a coloro che lavorano a contatto con il pubblico.

Il successo di un punto vendita è basato sulla capacità di sviluppare, mantenere e gestire relazioni di fiducia e fedeltà con il consumatore: il continuo aumento della concorrenza accresce la necessità di presidiare il contatto con il cliente finale e di costruire un rapporto solido ed esclusivo nel tentativo di fidelizzarlo. A partire da questa analisi Cat Unione Lecco, società di formazione e consulenza di Confcommercio Lecco, ha deciso di organizzare un workshop di psicologia e tecniche di vendita dedicato a tutti gli operatori

del settore commerciale e retail e a coloro che lavorano a contatto con il pubblico (commessi, venditori, promoters, addetti all'accoglienza clienti, ecc).

Le iscrizioni al corso - che si terrà lunedì 25 settembre e lunedì 2 ottobre 2023 dalle 9.30 alle 12.30 alla sede di Confcommercio in piazza Garibaldi 4 - vanno effettuate entro venerdì 15 settembre.

Docente sarà **Doriano Missora**, professionista con esperienza pluriennale nel campo della comunicazione, marketing e visual merchandising, in grado di soddisfare qualsiasi richiesta della clientela con competenza, originalità e professionalità. Missora si occupa della gestione completa dell'immagine e della comunicazione di aziende e punti vendita, coordinando ogni aspetto con l'obiettivo di valorizzare il brand e i suoi prodotti, nonché di attrarre e fidelizzare il pubblico.

Il corso è rimborsato al 100% per le imprese iscritte agli Enti bilaterali del Terzario e del Turismo

I partecipanti al corso - che è rimborsato al 100% per le imprese regolarmente iscritte agli Enti bilaterali del Terziario e del Turismo - saranno accompagnati dal docente per rispondere ad alcune domande fondamentali: cosa si vende oggi? A chi vendiamo oggi? Perché dovrebbero acquistare nel nostro punto vendita? Chi sono i nostri concorrenti? Chi sono i nostri clienti fidelizzati? Quali sono le regole basi e fondamentali per gestire una vendita? Inoltre si lavorerà sulle seguenti tematiche: domande aperte e domande chiuse; come dobbiamo comportarci con i clienti che vengono accompagnati; saper gestire le nostre sensazioni e il nostro umore; essere positivi.

Per informazioni su questo appuntamento formativo e sugli altri corsi offerti è possibile contattare direttamente Confcommercio Lecco - Ufficio Formazione (tel. 0341/356911; email formazione@ascom.lecco.it).