

8. Relationare cu clientii

Grup tinta:

Acest training se adreseaza tuturor celor care doresc sa stie mai multe despre relationarea cu clientul, in vederea mentinerii unui raport optim de comunicare.

Obiectiv:

In urma acestui training, participantii vor fi capabili sa semnaleze principalele criterii de definire ale target-ului unei companii in functie de profilul acesteia, precum si modalitatile de satisfacere a clientilor in functie de specificul nevoilor exprimate sau subintelese.

Durata trainingului:

Trainingul se intinde pe o perioada de 2 zile.

Tematica de parcurs a trainingului:

- a) **Definirea targetului unui business**
- b) **Criterii de stabilire a target-ului in functie de specificul afacerii**
- c) **Clientul – prioritatea numarul 1**
- d) **Asteptarile clientilor**
- e) **Satisfacerea nevoilor clientilor nostri**
- f) **De ce cumpara acest client de la noi!**
- g) **Decizia de cumparare si cum este luata aceasta**
- h) **Ce vor de fapt clientii de la noi**

Oferta completa pentru participanti:

Let's get to know each other

Participarea la training – 2 zile, Jocuri de rol, Work-shop-uri

Cazare si masa

Coffee Break – 3 pauze

Suport de curs

Certificat de absolvire a cursului respectiv