



in collaborazione con:



Vi invita al Per-Corso con consulenza personalizzata  
lunedì 17 e lunedì 24 maggio 2010

**“Conquistare e Fidelizzare i Clienti:  
Patrimonio e Risorsa”**



**Nel 2010 fare bene “solo l’estetista” non è più sufficiente**, ai titolari e agli operatori dei centri estetici sono richieste competenze nuove, essenziali per consolidare e incrementare il proprio fatturato.

In questo nuovo scenario di mercato è necessario e indispensabile affiancare alla formazione tecnica, conoscenze di Marketing e formazione sulle Vendite.



Questo Per-Corso intende rispondere a queste esigenze, con un approccio nuovo e concreto.

### **Obiettivi del percorso**

Fornire gli strumenti per conquistare nuovi clienti e fidelizzare quelli acquisiti

Conoscere a fondo il proprio cliente per dare risposte a suoi bisogni

### **Contenuti:**

- Il cliente: patrimonio e risorsa
- Conoscere il cliente ed investigare le sue emozioni
- Lavorare con le emozioni: i due emisferi a confronto
- Lo spazio fisico come contenitore di emozionalità: armocromia e multisensorialità
- Le tre fasi della vendita
- La vendita del prodotto come opportunità
- Strumenti di marketing operativo

**Fase di accompagnamento** Terminata la fase d’aula ciascun partecipante avrà l’opportunità di approfondire i contenuti sviluppati durante il percorso formativo attraverso un consulenza individuale con il docente **ciascuna azienda avrà a disposizione 2 ore di consulenza, comprese nel costo di adesione.**

**Destinatari:** titolari, beauty manager e operatori di centri estetici

**Docente:** Cristina Condello esperta in comunicazione - Eugenia Palumberi Formulatrice

**Durata:** 6 ore lunedì 17 maggio + 6 ore lunedì 24 maggio: dalle 9 alle 13 e dalle 14 alle 16

**Luogo:** in sede Camorak via Matteotti 31- Villanova di Castenaso Bologna 051 780248

**Attestato rilasciato** Attestato di frequenza

**Partecipazione aziendale € 46,00** esente Iva ex art. 10