

“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.

Il presente 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

Attestato rilasciato: Attestato di frequenza

Partecipazione aziendale: il costo è simbolico per entrambe le giornate grazie al contributo di ECIPAR CNA Bologna € 46,00 esente Iva ex art. 10

Per prenotazioni 051 780248 e 051 6630651

Scheda di adesione

NOME E COGNOME _____ AZIENDA _____

SETTORE _____ RUOLO NELL'AZIENDA _____

VIA _____ CITTA' _____

TEL. _____ FAX _____ E - MAIL _____

P. IVA DELL'AZIENDA _____ C.F. _____

Dichiara di ADERIRE al CORSO “Conquistare e fidelizzare i clienti: patrimonio e risorsa”

PER IL PAGAMENTO RICEVERETE ISTRUZIONI DA ECIPAR BOLOGNA

Li _____

Firma: _____

in collaborazione con



ACCADEMIA
del
BENESSERE
formazione & benessere