

METODO RIVENDITA

Edizioni: SI PREVEDE LO SVOLGIMENTO DI DUE EDIZIONI DA TENERSI PRESSO LA SEDE LEGALE DI VERONIQUE DI BOLDORINI LUCIANO, FORMICA ROBERTO & C. S.N.C. IN VIA FALCONE 3, 61032 FANO (PU). ENTRAMBE AVRANNO LO STESSO COSTO SOTTO INDICATO.

Destinatari del corso: COLLABORATORI E PERSONALE OCCUPATO IN UN SALONE DI PARRUCCHIERIA,

Requisiti richiesti: NESSUNA COMPETENZA SPECIFICA O ESPERIENZA PREGRESSA, NECESSARIA PROPENSIONE ALL'ATTIVITA' PROFESSIONALE IN OGGETTO E AL RAPPORTO COL CLIENTE

Obiettivi: APPRENDERE LE TECNICHE PER UNA CORRETTA RIVENDITA DEI PRODOTTI IN SALONE, FAVORENDO LA FIDELIZZAZIONE DEL CLIENTE ATTRAVERSO QUESTO SERVIZIO TRASVERSALE E COMPLETARE ALL'ATTIVITA' PRINCIPALE DI UN SALONE DI PARRUCCHIERIA.

Contenuti:

- ✓ LA CORRETTA ESPOSIZIONE DEI PRODOTTI – 1 ore -
- ✓ L'APPROCCIO CON IL CLIENTE – 1 ore -
- ✓ COME CAPIRE LE ESIGENZE DEL CLIENTE – 2 ore -
- ✓ IL CORRETTO UTILIZZO DEI GADGET E DEI CAPIONCINI – 1 ore -
- ✓ CREARE L'ESIGENZA – 1 ore -
- ✓ LA PROPOSTA E LA CONTRATTAZIONE – 2 ore-

Metodologia e materiale didattico: MATERIALE CARTACEO PER APPUNTI, DISPENSA DEL SEMINARIO, PROIEZIONE VIDEO DI SLIDES IN POWERPOINT,

Durata complessiva del corso e periodo di riferimento: MODULO DA 8 ORE DA SVOLGERSI NEL PERIODO FEBBRAIO 2015. EVENTUALE ULTERIORE EDIZIONE PROGRAMMATA PER IL PERIODO OTTOBRE 2015.

Numero dei partecipanti: NUMERO MIN. 15 PARTECIPANTI – NUMERO MAX. 30 PARTECIPANTI

Costo del corso: € 400,00 + I.V.A.

Attestato di partecipazione: L'ATTESTATO DI PARTECIPAZIONE VERRA' RILASCIATO DALL'ENTE SOLO DOPO AVER VERIFICATO LO SVOLGIMENTO DA PARTE DEL /IPARTECIPANTE/I DI ALMENO IL 70% DELLE ORE FORMATIVE PREVISTE.



Veronique di Boldorini L. Formica R. & C. snc
via Falcone 3, 61032 Fano (PU) - Tel: +39 0721 864605 - Fax: +39 0721 863869 - C.F. e P.Iva: 00877270413
info@veronique.it - www.veronique.it