



SSQUA01 - UN CLIENTE PER SEMPRE

CORSO CON DOCENTE

Durata	Prezzo	Orari	Calendario
1 giorno	400,00€ + IVA	9:00-13:00 14:00-17:00	23/03/2026 Aula Virtuale
			13/07/2026 Aula Virtuale

I tuoi clienti ti amano? Sono entusiasti di te e della tua azienda e ne parlano ai loro amici?

Prenderebbero mai in considerazione di comprare da un concorrente? Potresti pensare che questo sia un sogno lontano, troppo costoso da realizzare o semplicemente impossibile per un'attività come la tua.... Ma non lo è! Il servizio clienti può realizzare tutti questi obiettivi e non ha bisogno di costarti nulla se non creatività e passione.

Nel nostro mondo on-demand, le aspettative non sono mai state così alte. Gli acquirenti vogliono risposte veloci e sul canale di loro scelta. E le loro richieste possono essere soddisfatte solo quando tutta la squadra ha seguito un'ampia formazione sul servizio clienti.

Gli studi dimostrano che acquisire un nuovo cliente costa 7 volte di più che mantenerne uno già acquisito. Diverse ricerche attestano inoltre che la formazione continua aumenta la soddisfazione dei dipendenti per il loro lavoro. Perciò i dipendenti soddisfatti portano a clienti più soddisfatti.

Delizia i tuoi clienti utilizzando un'ottima assistenza clienti al fine di ottenere la loro fedeltà e le loro referenze tutta la vita.

Contenuti del corso

- Introduzione al corso
- Miti e leggende della qualità del servizio
- L'eccellenza nel servizio
- Il vero margine sulla concorrenza
- Comportamento, abitudini, atteggiamento e orientamento
- Eccellenza a lungo termine nel servizio al cliente
- Esercitazione conclusiva





MAIN PARTNERS









Partecipanti

Questo corso è consigliato a tutte le aziende, i responsabili, gli operatori che quotidianamente sono alle prese con i clienti, presenti e futuri.

Prerequisiti

Non è richiesto alcun prerequisito per seguire questo corso.

Obiettivi

Al termine del corso i partecipanti saranno in grado di:

- conoscere i miti e le leggende della qualità del servizio;
- conoscere cosa è la qualità del servizio ed i suoi vantaggi;
- acquisire le basi operative per fornire un'ottima qualità del servizio;
- conoscere gli errori fondamentali ed agire per evitarli;
- conoscere ed applicare alcune strategie per conquistare e mantenere i clienti.

Per chi fosse interessato a corsi specifici per potenziare le attitudini personali e diventare persone o venditori di successo, si consigliano i nostri corsi sulle Soft Skills.

Materiali e Bonus

Il corso include:

• un attestato di frequenza inviato via e-mail una settimana dopo il termine del corso.

Hai bisogno di chiarimenti o ulteriori informazioni? Vuoi organizzare un corso personalizzato?

Chiamaci: 02/6074791 Scrivici: formazione@pipeline.it

MAIN PARTNERS



