

**SSQUA01 - UN CLIENTE PER SEMPRE**

CORSO CON DOCENTE

Durata	Prezzo	Orari	Calendario
1 giorno	390,00€ + IVA	9:00-13:00   14:00-17:00	09/11/2026 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



formazione@pipeline.it  
www.pipeline.it/formazione



## 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](mailto:formazione@pipeline.it)

MAIN PARTNERS



[formazione@pipeline.it](mailto:formazione@pipeline.it)  
[www.pipeline.it/formazione](http://www.pipeline.it/formazione)