

EXECUTIVE COACHING

L'orientamento al cliente e alla
relazione sintonica

Durata del corso

Due incontri da 4 ore.

Due successivi follow up da 2 ore ciascuno.

(I follow up si tengono a distanza di un mese dal corso)

Finalità del corso

Corso teorico/pratico per migliorare la relazione con il cliente acquisito e **sviluppare strategie ad hoc** al fine di **entrare in sintonia** con nuovi potenziali clienti, partner e collaboratori.

Principali argomenti del corso

- Analisi dei processi decisionali
- Il potere delle domande
- La relazione sintonica
- Modelli efficaci per le presentazioni di idee, progetti, servizi

Destinatari

Manager, Personale di area commerciale, Addetti marketing, Area manager, Addetti relazioni esterne, personale di area ricerca e sviluppo.

Prezzo

740€ + IVA

Palestra per la Mente MTI

Via Giacomo Ulivi, 34-36 - 41126 Modena

Tel. +39 059 9612844

Tel. Settore Adult: +39 335 5687625

PIVA/C.F. 03750750360

www.mti.training - info@mti.training



Seguici su

www.mti.training  [mtimodena](https://www.facebook.com/mtimodena)