

CORSO DI FORMAZIONE E AGGIORNAMENTO

# LA RELAZIONE VINCENTE CON IL CLIENTE

The Nicolaus Hotel, Via Cardinale Agostino Ciasca, 27, 70124 Bari

## Descrizione

Oggi il successo del business si gioca sulla strategia customer centric, il cliente al centro, il quale chiede interazioni professionali e più umane in una costante relazione di fiducia. La crescita dello studio professionale dipende dalla capacità di soddisfare il cliente, i suoi bisogni, desideri e interessi.

Oggi, ci si trova un cliente più informato, esigente, con bisogni più sofisticati, in cui la sua opinione ha valore.

Spesso però accade che, presi dalla mole delle attività da sbrigare, nella frenesia quotidiana, si perde di vista la cura della relazione con il cliente finendo col delegarla a praticanti e segretarie, creando lamentele e insoddisfazioni.

Generare valore per il cliente vuol dire offrire un servizio di eccellenza. Ma quali sono le azioni necessarie per riuscire a mantenere nel tempo relazioni efficaci con i clienti?

## Obiettivi:

Il corso si pone l'obiettivo di prendere consapevolezza della diversity della clientela, dell'importanza di scegliere una modalità comunicativa e relazionale efficace secondo la tipologia del cliente, di conoscere le strategie per praticare la cura costante della relazione attraverso l'ascolto, il dialogo e la conoscenza del cliente, trasmettendo il proprio valore professionale.

## SALUTI:

**Prof. Dott. Giuseppe Diretto**  
Presidente Nazionale UNAGRACO

## RELATORE:

**Dott.ssa Marilù Colaci De Vitis**

Senior Trainer & Coach  
Esperta nelle abilità comunicative e relazionali e competenze Manageriali

Destinatari:	Dottori commercialisti
Sede:	The Nicolaus Hotel
Totale ore:	8 ore
Crediti formativi:	8 CFU
Quota di iscrizione:	€ 200,00 + IVA
Crediti formativi:	B.2.5

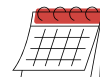
## ACCREDITAMENTO

Corso in **fase di accreditamento** al CNDCEC per l'attribuzione di **crediti formativi deontologici** per gli iscritti.  
I crediti saranno attribuiti in funzione del numero delle ore effettive di presenza.

## MODALITÀ DI ISCRIZIONE

**Iscrizione obbligatoria** tramite apposito form. Una volta compilato, è necessario inviare la copia del pagamento a [info@isformconsulting.it](mailto:info@isformconsulting.it)  
**N.B: le iscrizioni saranno aperte fino al 24/03/2023**

**ISCRIVITI ORA**



CORSO DI FORMAZIONE E AGGIORNAMENTO

# LA RELAZIONE VINCENTE CON IL CLIENTE

The Nicolaus Hotel, Via Cardinale Agostino Ciasca, 27, 70124 Bari



## PROGRAMMA

- Clienti e Diversity
- Generazioni a confronto, il marketing generazionale
- Ascolto efficace
- Flessibilità ed efficacia comunicativa
- L'uso dei tecnicismi
- Strategie di accoglienza e cura della relazione
- Stili sociali e sintonia relazionale
- Bisogni, desideri, motivazioni del cliente
- L'offerta di valore al cliente;
- Esercitazioni pratiche.

***The Nicolaus Hotel - Via Agostino Ciasca, 27, 70124 - Bari***

Mercoledì 05/04/2023 ore 09.00 - 18.00

**Quota di iscrizione:** € 200.00 + iva

**Iscrizioni aperte** fino al 24/03/2023

**Posti limitati:** le iscrizioni saranno accettate in ordine cronologico di arrivo fino ad esaurimento posti.



**ISFORM & Consulting s.r.l.**

Istituto di Formazione Manageriale & Consulting Srl  
Via Guido Dorso n. 75 - 70125 Bari - 080.5025250  
www.isformconsulting.it - info@isformconsulting.it - isform.srl@pec.it  
REA BA-569589 - P.I. e C.F. 07607700726 - Capitale Sociale € 50.000,00 i.v.