



formazione & consulting

**SERVIZI DI QUALITA'
GARANTITI
DA PROFESSIONISTI ESPERTI**



ORGANIZZARE EVENTI EFFICACI

**Partecipare attivamente per avere successo
coi clienti, attivi e potenziali**

Ref.: COD.029



ORGANIZZARE EVENTI EFFICACI

OBIETTIVI

Spesso si organizzano Eventi di grande prestigio, a cui vengono invitati Clienti attivi e potenziali, investendo grandi risorse economiche e organizzative.

Il seminario ha lo scopo di sensibilizzare i ruoli commerciali all'approccio giusto con il Cliente, per rendere l'evento attivo ed efficace, e vuole migliorare le capacità relazionali dei partecipanti, per gestire in modo vincente il rapporto con il Cliente.

CONTENUTO

- Event marketing, aspetto qualificante del marketing mix
- Quali sono i fattori critici di successo (FCS) di un Evento?
- La soddisfazione del cliente, attivo e potenziale, come vantaggio competitivo
- Il profilo del consulente professionista: tecnico o commerciale?
- La preparazione all'Evento: analisi della storia del cliente, i bisogni espliciti e latenti
- La gestione attiva dell'Evento. Principali regole ed atteggiamenti vincenti. Tatto, empatia e drive.
- Il processo di comunicazione: diversità delle personali "mappe mentali", a seconda del nostro interlocutore.
- Ricerca della sintonia: la metafora degli "occhiali". Micromarketing.
- Tecniche per superare i momenti difficili.
- Interpretazione del linguaggio del corpo. Il mirroring.



**PER INFORMAZIONI CONTATTACI AL SEGUENTE
INDIRIZZO EMAIL:**

f.curi@formazioneconsulting.com

**SAREMO LIETI DI PRENDERE APPUNTAMENTO CON
VOI PER CONOSCERCI, STIMARE I COSTI
DELL'INTERVENTO E PIANIFICARE INSIEME GLI
EVENTUALI INCONTRI**

Francesca Curi
Formazione e coach