



destinatari

**Addetti ai punti vendita
di vari settori.**

durata

Interventi di 4 ore

STORE COACHING

descrizione

Questo corso prevede la realizzazione di sessioni di training veloce all'interno del punto vendita con il coinvolgimento di tutto lo staff, allo scopo di sviluppare o perfezionare le capacità di vendita.

obiettivi

- Sviluppare tecniche di vendita e orientamento al cliente sulla base dei dati forniti dalla sede e di determinati KPI
- Migliorare le capacità di osservazione del cliente durante la vendita
- Favorire il feedback e sviluppare piano d'azione individuale.

programma

- Start Up franchisee, affiancamento costante coaching
- Formazione comportamentale per il personale di vendita e di sede
- Presidio processi CRM
- Gestione del ciclo di vita del cliente
- Strategie innovative di customer experience.