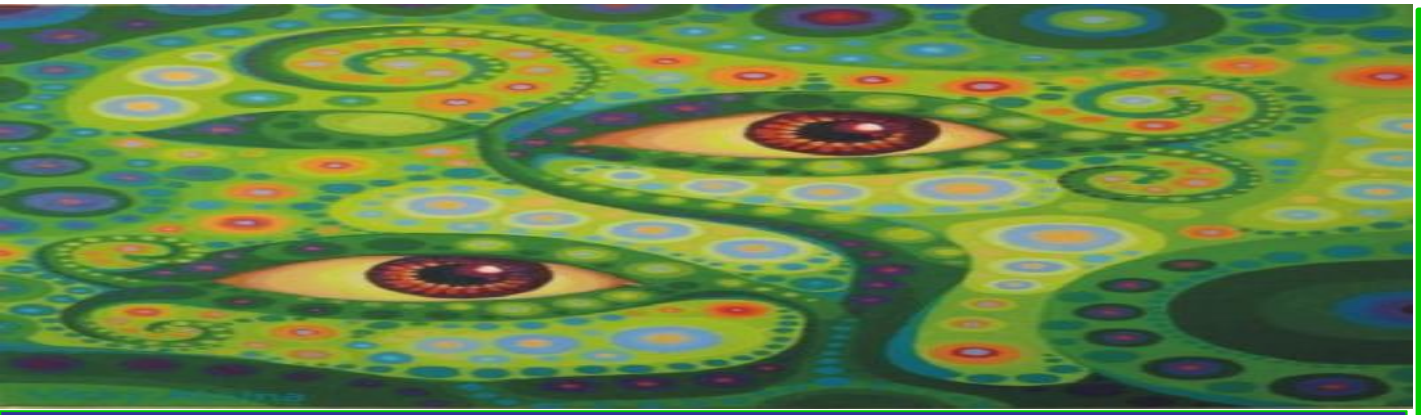

SINTONY CLIENT RETAIL

Observar, preguntar, escuchar

Objetivos y logros

Se persigue un doble objetivo. Por un lado, potenciar el "engagement" de los clientes de un comercio o negocio a partir de los contactos que se tienen con ellos por los empleados y colaboradores. Por otro lado, mejorar la comunicación con los clientes.

El curso se plantea como un taller de entrenamiento personal con los participantes.

Habrá algunas visualizaciones de vídeos seleccionados, interacciones con los alumnos a partir de dinámicas previamente preparadas, juegos de preguntas y respuestas, y algunas escenificaciones que reflejen casos o situaciones en las que puedan encontrarse en su día a día los asistentes frente a clientes.

Jordi Mayol
Consultoría de Formación

Ponente:

Jordi Mayol
Licenciado en Derecho
Consultor y formador en diversos Centros de Formación, Escuelas de Negocio y Universidades.

Lugar:
Colegio de Mediadores de Seguros de Gipuzkoa

Fecha: 22/06/2017

Horario: 15:30 horas a 19:30 horas

Costo del curso: 50 euros/persona

Asistencia mínima: 12 asistentes

GIPUZKOAKO ASEGURU ARTEKARIEN ELKARGOA
COLEGIO DE MEDIADORES DE SEGUROS DE GIPUZKOA