

SOS Clienti: guida completa per una gestione efficace

ACCREDITATO ODCEC

n. 2 Crediti Formativi | Mat. B.2.3

Parleremo di

- "Non ci sono più i clienti di una volta" : le esigenze del cliente moderno
- Strategie di pricing: la trappola del forfait
- Strategie di classificazione della clientela: non tutti i clienti sono uguali
- Gli errori più comuni nel comunicare il proprio servizio
- Fidelizzare i clienti: la customer care alla portata di tutti
- Il tesoro nascosto nel tuo parco clienti: customer care come leva commerciale e strumento di upsell

29 marzo 2024

dalle 10:00 alle 12:00

Lorenzo Losi

Consulente Strategico per Studi Professionali e Aziende, Founding Partner di BDM Associati. Specializzato nella pianificazione di percorsi di crescita e miglioramento per garantire agli studi professionali aumento di margini e clienti. Autore di articoli e libri specialistici del settore (Ratio Quotidiano). Docente per eventi accreditati presso gli Ordini Professionali e del Master di Euroconference.



[CLICCARE QUI PER ISCRIVERSI](#)