

TITOLO DEL CORSO

PROATTIVITA' E CROSS SELLING

DURATA IN ORE	16
DATA INIZIO DEL CORSO	16 novembre
DATA TERMINE DEL CORSO	06 dicembre
METODOLOGIA	<input type="checkbox"/> AULA <input type="checkbox"/> LABORATORIO <input checked="" type="checkbox"/> FAD
DESTINATARI	Lavoratori dipendenti da aziende iscritte all'Ente Bilaterale del Terziario e del Turismo di Bergamo.
N. MINIMO PARTECIPANTI	4
OBIETTIVI	L'obiettivo è far emergere quanto il comportamento proattivo sia prioritario al fine di raggiungere gli obiettivi prefissati, a discapito del comportamento reattivo, ormai superato ed inadeguato. Inoltre si porrà grande attenzione all'attività di Cross Selling, al fine sia di migliorare la fidelizzazione e la soddisfazione dei clienti, sia di ampliare il valore del marchio che rappresenta la nostra azienda, per innescarne una crescita continua. Si introdurranno e stimoleranno tecniche di up e cross selling.
CONTENUTI	<ul style="list-style-type: none"> -La definizione di proattività; -Il comportamento proattivo come abilità personale; -Il comportamento proattivo nell'organizzazione aziendale; -L'inadeguatezza del comportamento reattivo; -Le tecniche proattive; -Il Cross Selling per la crescita e lo sviluppo aziendale; - Cross e Up Selling: tecniche di approccio e utilizzo.
DOCENTI	ANGELO DELLAVEDOVA
CALENDARIO LEZIONI	16 novembre, ore 9-13 22 novembre, ore 14-18 02 dicembre, ore 14-18 06 dicembre, ore 9-13 È previsto il rilascio di un attestato di partecipazione a fine corso se raggiunta la frequenza dell'80% del monte ore totale del corso.
SEDE DEL CORSO (O PIATTAFORMA UTILIZZATA)	UTILIZZO DELLA PIATTAFORMA ZOOM.
PER INFORMAZIONI	Arabella Abbiati, AGSG srl Bergamo. e-mail: arabellaabbiati@agsg.it tel. 035.270142 mob. 366.6014247