

## TITOLO DEL CORSO

I PROCESSI DEL CUSTOMER CARE: DALLA VENDITA ALL'AMMINISTRAZIONE

DURATA IN ORE	80
DATA INIZIO DEL CORSO	da definire
DATA TERMINE DEL CORSO	da definire
METODOLOGIA	<input checked="" type="checkbox"/> AULA <input type="checkbox"/> LABORATORIO <input type="checkbox"/> FAD
DESTINATARI	Lavoratori dipendenti di aziende iscritte all'Ente Bilaterale del Terziario di Bergamo.
N. MINIMO PARTECIPANTI	4
OBIETTIVI	Il customer care non è un processo che nasce e si esaurisce nel momento in cui un potenziale cliente, dopo aver ricevuto le preliminari informazioni riguardo ad un prodotto o un servizio, decide di acquistarlo. Anzi, è da quel momento in poi che è fondamentale mantenere il rapporto di fiducia instauratosi e, se possibile, migliorarlo nel tempo.
CONTENUTI	Le fasi del processo Analisi delle procedure Vendita Post vendita Assistenza
DOCENTI	SERGIO PANSERI
CALENDARIO LEZIONI	Calendario: da definire  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)	Ascom Formazione - Osio Sotto
PER INFORMAZIONI	Referente: Sabrina Bianco - CAT Ascom Bergamo srl MAIL: info@ascomformazione.it TEL: 035/4185706-707