

# WEBINAR - CUSTOMER FOCUSED EXPERIENCE (ANNULATO)

## WEBINAR - CUSTOMER FOCUSED EXPERIENCE

**Come orientare l'organizzazione aziendale al cliente, sfruttando i processi produttivi, gestionali, commerciali e amministrativi per fidelizzare il cliente e incrementare il fatturato**

25 e 30 marzo

L'**azienda "customer focused"**, focalizzata sul cliente, reinterpreta strumenti, strategie e tendenze delle discipline *marketing & sales* per **ottimizzare il rapporto con il potenziale cliente (prospect) in ogni fase della relazione**, dai processi di contatto, negoziazione e acquisizione a tutte le attività commerciali, gestionali e amministrative necessarie a tutelare questo rapporto nel tempo.

**La fidelizzazione del cliente coinvolge in modo organico tutte le business-unit**, identificando i momenti e contesti sensibili (talvolta anche "critici") in cui il rapporto tra le parti può essere messo in discussione e occorre mettere in campo approcci, strumenti e soluzioni *ready to use* per trasformare un'impasse in un'opportunità.

**La Customer Focused Experience risulta** particolarmente **indicata sia nelle piccole e medie imprese** dove la competitività si basa spesso su ruoli e funzioni molto trasversali che non permettono sempre di tutelare il rapporto con i prospect, **sia in realtà più strutturate**, dove procedure complesse e pesanti oneri gestionali, finanziari e amministrativi portano spesso l'attenzione a focalizzarsi più sul processo che sul cliente, incidendo in modo negativo sulla sua fidelizzazione.

Ceipiemente organizza un webinar che, attraverso numerose sessioni strategiche e applicazioni pratiche di gruppo, ha l'obiettivo di **trasmettere ai partecipanti tutti gli approcci, gli strumenti necessari per riorganizzare l'attività d'impresa e la collaborazione tra le diverse business unit aziendali in funzione di una migliore prospezione e cura di prospect e clienti nei diversi mercati del mondo,**

## Programma

- Condividere la Business & Corporate Identity: l'immagine, il ruolo e il posizionamento dell'azienda nel mercato attuale: specificità, performance, vantaggi competitivi, fattori chiave di successo, presidi da sviluppare e identità da tutelare;
- Operare in una Customer Oriented Company: come percepire e valorizzare il proprio ruolo all'interno di un

- business orientato prima di tutto al cliente e poi ai processi;
- Intelligenza emotiva e Customer Listening: come riconoscere e sfruttare in modo consapevole le leve emotive del cliente per gestire al meglio il rapporto commerciale;
  - Comunicare con il cliente: linguaggio, tono di voce, atteggiamento, informazioni, modalità e tempi di reazione per i diversi obiettivi gestionali e commerciali;
  - Social Media, Direct eMail & Instant Messaging: come gestire la conversazione in tempo reale con il cliente su canali pubblici e privati;
  - CRM e Customer Intimacy: costruzione di un flusso di lavoro efficace e condiviso tra le diverse *business unit* per alimentare costantemente il CRM e i traguardi dell'azienda.

**Relatore:** Dott. Michele Mannucci - Esperto di Pianificazione strategica e Web & Digital Marketing Ceipiemente

**Date e Orario:** 25 e 30 marzo (9.00/17.00)

**Scadenza adesioni:** 23 marzo

**Qualche giorno prima del webinar ciascun iscritto riceverà il link a cui collegarsi per seguire l'incontro e interagire con l'esperto**

## Costi e modalità di adesioni

La quota di adesione è di € 450,00 + IVA, a persona, quale partecipazione alle spese di realizzazione sostenute da Ceipiemente.

Per aderire è necessario compilare il modulo di iscrizione che compare cliccando su "**partecipa**". A procedura terminata il sistema invierà un messaggio automatico di avvenuta iscrizione unitamente al modulo di adesione compilato.

### **ATTENZIONE:**

**La compilazione on line del Modulo di Adesione costituisce iscrizione effettiva al corso in oggetto.**

Effettuando l'adesione on-line l'azienda si impegna pertanto a rispettare le clausole contenute nel modulo, con particolare attenzione alla clausola n° 2.

**Non è pertanto necessario trasmettere il Modulo, compilato e firmato, via fax o via mail.**

Il pagamento della quota di iscrizione è da effettuarsi solo previa comunicazione del Ceipiemonte in funzione dell'effettiva attivazione del corso.

Vi invitiamo infine a prendere visione del testo aggiornato della privacy policy adottata da CEIPIEMONTE in conformità al Regolamento Europeo 679/2016 (<http://www.centroestero.org/it/privacy.html>).

Image not found or type unknown

[Stampa](#)

## Informazioni utili

- **Data iniziativa:** 25.03.2022 / 30.03.2022
- **Orario:** 09:00 - 17:00
- **Città:** Torino ( Italia )
- **Posti totali:** 12
- **Posti disponibili:** 12
- **Posti totali per azienda:** 3
- **Data inizio iscrizioni:** 07.03.2022
- **Data fine iscrizioni:** 20.03.2022

## Per informazioni

### Centro Estero per l'Internazionalizzazione

via Nizza 262 int. 56 - Polo Uffici Lingotto  
10126 Torino (TO)

Fabrizia Pasqua

Email: [fabrizia.pasqua@centroestero.org](mailto:fabrizia.pasqua@centroestero.org)