



MEETING CONSULTANTS

titolo

COMUNICARE CON LA CLIENTELA CONGRESSUALE

sottotitolo

Parlare e scrivere efficacemente

contenuti

Capita a volte di fare importanti investimenti e dedicare molto tempo alla ricerca di nuovi clienti e, una volta trovati, per esempio in una fiera, avere pochi minuti per conquistarne l'attenzione e promuovere il nostro prodotto.

Oppure dopo numerosi incontri riusciamo a sollecitare l'attenzione del cliente e a ricevere una richiesta per un evento, a cui dobbiamo rispondere in maniera adeguata.

In pochi minuti ci giochiamo tutto il lavoro fatto in precedenza.

Non sempre reagiamo nella maniera migliore e alle volte in quei pochi minuti adottiamo comportamenti sbagliati e buttiamo a mare tanti sforzi e investimenti.

Questi errori possono essere evitati conoscendo i comportamenti corretti e preparandosi preventivamente.

Il seminario si propone di presentare gli errori più frequenti ed indicare quali argomenti trattare e le modalità da adottare nelle presentazioni di persona, al telefono e nei messaggi scritti alla clientela della *meeting and event industry*.

obiettivi

Apprendere come comunicare con la clientela congressuale per presentare il proprio prodotto, nelle trattative, al telefono, di persona, per iscritto.

a chi e' rivolto

Professionisti impiegati in tutte le aziende della filiera congressuale: centri congressi, società di servizi, convention bureau e enti di promozione.

durata

- modulo breve: 4 ore
- modulo completo: 6/8 ore.