

RADUNO
Ore 08:30

INIZIO LAVORI
Ore 09:00

GIORNO
Lunedì,
12-09-2022

DURATA
1 (uno) Giorno

ESERCITAZIONI
Simulazioni in aula

PRANZO INCLUSO

COMUNICAZIONE EFFICACE

AS-MK01



OBIETTIVI DEL CORSO

E' finita l'era dell'imprenditore che improvvisa, risulta chiaro che fare l'imprenditore "di per sé" un mestiere, con conoscenze di base e competenze specifiche, che si possono acquisire, oltre che ereditare. Rispetto al passato, l'imprenditore di oggi ha la necessità di entrare nel settore già preparato, cons

cio del proprio ruolo, non potendosi permettere di apprendere solo sul campo e attraverso gli errori. Il nuovo imprenditore, quindi, deve esplorare e studiare la futura attività, soprattutto attraverso la formazione e la ricerca. Il documento che simboleggia il nuovo profilo dell'imprenditore "il business plan, ovvero il piano d'impresa o piano di fattibilità". Il nuovo imprenditore, infatti, ha bisogno di una cartina e di un giornale di bordo per affrontare il viaggio nella creazione d'impresa e nella successiva gestione. Il business plan "il risultato di una attività di ricerca e pianificazione, guida la maturazione dell'imprenditore e la preparazione dell'ingresso in un settore.

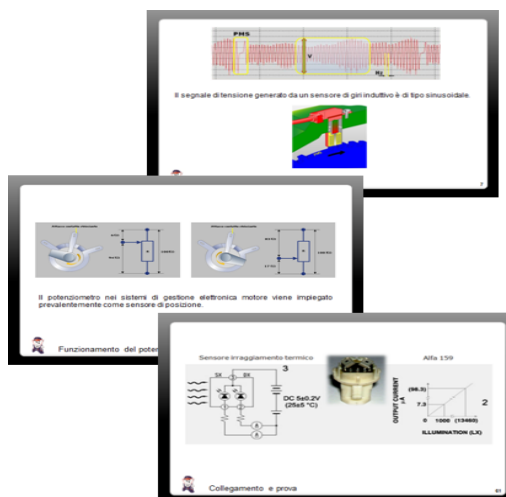
CONTENUTI

La cultura del servizio. Le basi della comunicazione per la gestione del cliente. Tecniche di ascolto attivo per individuare i bisogni del cliente. Ottimizzare il processo di assistenza. Strumenti di gestione del tempo e delle priorità.

In collaborazione con



ocu ntazione



ADESIONE DEL PARTECIPANTE
TIMBRO OFFICINA

O Autofficina ASSO SERVICE € (pausa pranzo incluso)

2M/RILFLD () (pausa pranzo incluso)

O Autofficina ALTRI NETWORK € (pausa pranzo incluso)