



Formazione Continua

Premessa

A lato: “schema concettuale della relazione con il Cliente”. Lo ritengo utile ed importante per la nostra categoria, alla luce delle nuove richieste che arrivano dal “mercato di riferimento”.

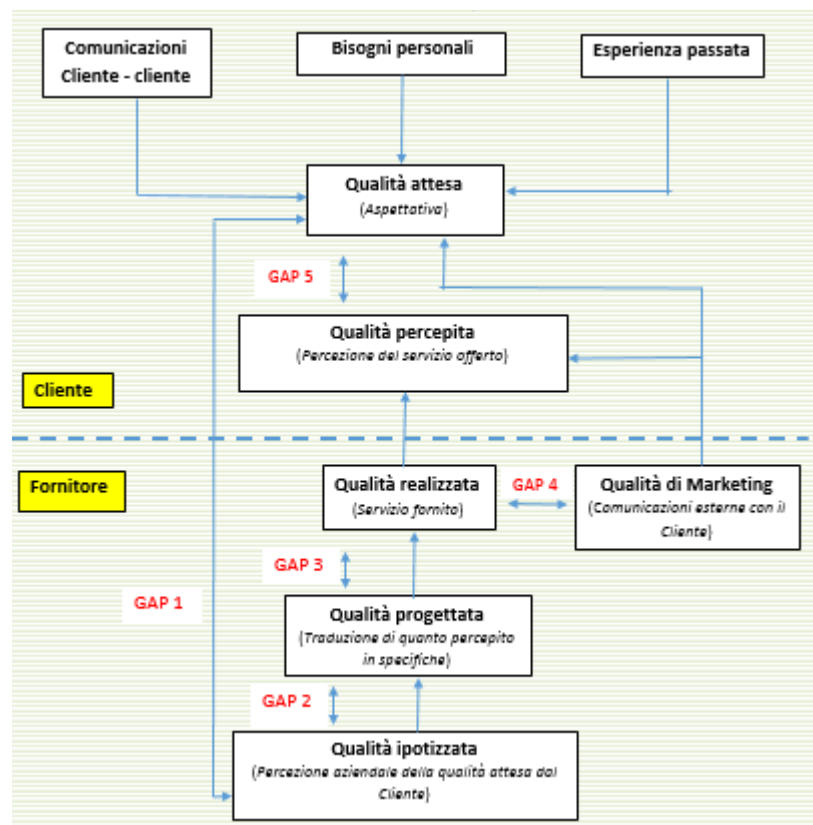
Mi corre l’obbligo, proprio per l’importanza che il Perito Industriale ricopre nella nuova situazione di mercato, ricordare che, è assolutamente necessario dimenticare il “modo di porsi” del passato ed iniziare a ragionare in “termini aziendali”, abbandonando l’individualismo che ha sempre contraddistinto noi liberi professionisti e quindi, iniziare a pensare come **“gruppi di lavoro”** (anche se si lavora in modo individuale).

Questa premessa mi permette di confermare, ove fosse necessario, che oggi non basta più essere dei bravi specialisti, ma è necessario essere dei bravi professionisti che, assommano in se: sia le conoscenze tecniche approfondite, sia le conoscenze manageriali di rapporto: la managerialità.

La relazione con il Cliente

Bisogni, Aspettative, Tipologia, Fiducia, Fidelizzazione e Crescita.

*Attraverso le regole del:
Marketing Analitico, Strategico e Operativo*



3 dicembre 2018

Dalle 9,00 alle 13,00