

# L'efficacia commerciale di tutto il personale

rental  
consulting  
servizi alle imprese

## Nella vendita dei servizi di noleggio

### Area Formazione

### Seminario formativo



**15 Gennaio 2009 - ore 9,00 - 17,30**

**Camperio Club - Via Giulini, 6 - MILANO (MM Cairoli - Cadorna)**

Nel mutato contesto economico, l'attenzione si sposta dai prodotti alle esigenze della clientela. Comunicare col cliente avviene comunque, che lo si programmi o no. Tutte le funzioni aziendali ne sono coinvolte.

Le società di noleggio, le strutture distributive e commerciali, oggi devono stimolare una comunicazione a tutti i livelli volta ad attirare l'interesse sui loro servizi. Tutti possono individuare le esigenze dei clienti e soddisfarle.

Il seminario **non è rivolto ai venditori**, ma a quanti, a diverso titolo nell'esercizio delle loro funzioni, hanno contatti con la clientela.

L'obiettivo è quello di affiancare alle competenze tecniche di ruolo, la capacità di sviluppare la clientela in chiave commerciale, attraverso la gestione profittabile della relazione. Saranno effettuate numerose esercitazioni e simulate.

Il corso è particolarmente indicato alle seguenti funzioni:

- **banconisti**
- **addetti alla reception**
- **tecnici manutentori**
- **service esterno**
- **personale amministrativo**
- **personale di contatto**

### PROGRAMMA

- Di cosa parliamo quando diciamo comunicazione?
- I presupposti della comunicazione
- Come le mappe mentali ci aiutano a comprendere i nostri colleghi e gli interlocutori esterni
- Come ci si pone nei confronti del cliente
- Come si analizzano i suoi bisogni
- Come proporre i vantaggi del noleggio
- Come gestire le eventuali obiezioni
- Come comportarsi al telefono
- Quando possiamo dire di aver offerto un servizio in modo eccellente?

**Docenti in aula:**  
Enzo Melchionda  
Pier Angelo Cantù

**Costo di partecipazione**  
(comprensivo di coffee break e colazione di lavoro)

➤ Iscrizioni entro il 9.1.2009

€ 340,00 + Iva

Il corso è a numero chiuso di 15 partecipanti.  
Per più partecipanti di ogni singola azienda o gruppo sarà applicato uno sconto del 15% sul costo complessivo

**Modalità di iscrizione**

➤ Invio della presente pagina con coupon compilato a mezzo fax: 039.6890327

oppure tramite e-mail a:  
manager@rentalconsulting.it

**Modalità di pagamento**  
(da effettuarsi dopo la conferma dell'iscrizione ed entro la data del corso)

➤ Bonifico bancario a favore:  
**Rental Consulting**

Banca di Credito Cooperativo di Carate Brianza  
Agenzia di Agrate Brianza  
ABI 08440 - CAB 32390 - CIN D - C/C 210625

**Informazioni, progettazione e realizzazione:**

**Rental Consulting**  
20041 Agrate Brianza - MI  
via Cesare Battisti, 37  
tel. 039 6890327  
cell. 333.9880094  
manager@rentalconsulting.it

**RENTAL NETWORK**  
SERVIZI INTEGRATI PER  
IL NOLEGGIO PROFESSIONALE E  
OSSERVATORIO DI MERCATO  
www.rentalnetwork.it

**COUPON DI ISCRIZIONE** (compilare, fotocopiare e inviare l'intera pagina al n. 039.6890327 oppure tramite e-mail a: manager@rentalconsulting.it)

Preso visione del programma e delle condizioni di partecipazione Vi preghiamo di registrare la seguente iscrizione:

Nome \_\_\_\_\_ Cognome \_\_\_\_\_ Azienda \_\_\_\_\_

Tel. \_\_\_\_\_ e-mail \_\_\_\_\_ Funzione \_\_\_\_\_

Dati per fatturazione: Società \_\_\_\_\_

Partita IVA \_\_\_\_\_ C. Fiscale \_\_\_\_\_

Via \_\_\_\_\_ n. \_\_\_\_\_ CAP \_\_\_\_\_ Città \_\_\_\_\_ Prov. \_\_\_\_\_