



MEDAVITA BUSINESS

SALÓN 5 ESTRELLAS

MEDAVITA BUSINESS

SALÓN 5 ESTRELLAS

La experiencia de compra



Visual

3

Nivel
Avanzado

Objetivos

Comprender el mecanismo mental del cliente en la elección de un salón y su consiguiente satisfacción. ¿Cómo logramos guiarlo?

Destinatarios

Propietarios de salón y colaboradores

Contenidos

- » La experiencia de compra
- » Comportamientos a adoptar en función de los interlocutores
- » Relación entre satisfacción, venta y reventa

Competencias adquiridas

Reconocer las diferentes actitudes del cliente ante el servicio ofrecido, comprender las palancas motivaciones que conducen al gasto y aprovecharlas para recuperar la relación con el cliente

DURACIÓN:

1 jornada

HORARIO:

10.00 - 18.00

LUGAR:

Centro Técnico Medavita, Salones Concept Medavita o establecimientos hoteleros

FORMATO:

(El formador presentará los temas interactuando con los participantes)

NÚMERO PARTICIPANTES (MÍN - MÁX):

De 12 a 20 participantes

FORMADORES:

Team formativo Quiero Volar

MATERIALES INCLUIDOS:

Carpeta con hojas y bolígrafo, contenidos digitales