



Dealing with clients at distance

L'impossibilità di incontrare i propri clienti durante il periodo della pandemia, o di invitarli ad eventi creati per loro, ha fatto realizzare a molti che è arrivato il momento di rivedere le nostre abitudini in questo ambito.

Webinar 2 ore

Questo Webinar introduttivo propone degli approcci per mantenere le relazioni con i clienti già acquisiti e suggerisce delle modalità per avvicinare nuovi clienti in modo virtuale.

Basato sulle esperienze e le best practices di colleghi RISE UP esperti di **Client Relationship**, il Webinar introduttivo è uno spazio di riflessione per chi vuole trasformare il proprio approccio nella gestione della propria clientela.

Webinar 4 ore

Agli obiettivi e contenuti del Webinar di 2 ore, si aggiunge la possibilità di esplorare il panorama delle **nuove risorse tecnologiche**:

- ✓ Ripensare e riformulare la propria strategia di comunicazione al Cliente.
- ✓ Apprendere ad utilizzare al meglio le risorse tecnologiche a nostra disposizione.

Webinar 8 ore

Ai contenuti dei Webinar precedenti, si aggiunge la possibilità di confrontarsi con una **best practice**:

- ✓ Interagire con un Leader di una multinazionale americana, che ha trasformato tutto il sistema di comunicazione a distanza con la clientela a livello mondiale alla luce dei recenti eventi.
- ✓ Ricevere suggerimenti e spunti creativi per finalizzare il proprio piano di comunicazione al Cliente.

