



## INVITO AL SEMINARIO TECNICO

### **“Gestire le Commesse e le relazioni con il Cliente”**

#### **- La metodologia CRM (Customer Relationship Management) -**

Il Customer Relationship Management è un approccio metodologico che mette al centro della tua attività il cliente. Consente di gestire in maniera integrata i contatti con i clienti, le scadenze ed i documenti di progetto, per avere sotto controllo in ogni momento e da qualsiasi dispositivo la situazione delle commesse.

Il seminario è **gratuito**. In ogni caso, per meglio organizzare l'evento, è cortesemente richiesta la registrazione.

#### **PROGRAMMA**

13 Giugno 2014 ore 17:45

**Cassa Rurale di Tuenno Val di Non**

**- Centro Direzionale -**

Via Marconi , 58 – Cles

<b>17:45-18:00</b>	<b>Registrazione</b>
<b>18:00-18:15</b>	<b>Inquadramento generale (15')</b> <i>Professioni tecniche, clienti e commesse</i>
<b>18:15-18:45</b>	<b>Customer Relationship Management: definizioni e concetti (30')</b> <i>Anche per i tecnici il cliente deve essere il fulcro dell'attività</i>
<b>18:45-19:30</b>	<b>Esempi pratici per la gestione delle commesse (45')</b> <i>Gestione dei progetti, relazioni con i clienti e valutazione delle risorse impegnate</i>

Per registrarsi, compilare il formulario allegato oppure registrarsi online a questo [link.http://www.danzi.tn.it/registrazione-seminario](http://www.danzi.tn.it/registrazione-seminario)