



Creare lo showroom empatico

AREA	Sviluppo Vendita
TITOLO	Creare lo showroom empatico
SOTTOTITOLO	L' "experience" che fa la differenza
TRE DOMANDE	Come far vivere l'esperienza sensoriale dello show room al tuo cliente? Come comunicare insieme al fornitore la parte empatica e tecnica?
IL LABORATORIO FORMATIVO TI PERMETTERÀ DI	Creare stimoli empatici per i clienti insieme ai fornitori Creare un moodboard con il fornitore Come creare domanda sul mercato Realizzare progetti di co-marketing con il fornitore Comprendere il concetto di coordinato e moodboard Saper attuare una comunicazione sensoriale ed empatica Utilizzare le possibilità offerte della realtà aumentata Conoscere nozioni di visual merchandising Conoscere Case History
STRUMENTI CONCRETI CHE TI PORTERAI A CASA:	Vademecum per realizzare al meglio il tuo show room empatico
LIVELLO SUCCESSIVO	Vuoi continuare a crescere professionalmente? I livelli successivi per te sono i corsi: Corso: Preventivo interattivo Corso: Attivare collaborazioni con il Progettista