



### Creazione e organizzazione delle relazioni con i clienti



- Creare il primo contatto con il cliente
- Analizzare il bisogno del cliente e presentare soluzioni
- Concludere colloqui di vendita e rielaborarli
- Gestire le richieste dei clienti attraverso diversi canali
- Instaurare e mantenere la fidelizzazione dei clienti attraverso diversi canali
- Comunicare in situazioni complesse



### Gestione e presentazione di prodotti e servizi



- Attuare compiti nel processo di gestione della merce
- Presentare prodotti e servizi in funzione dei clienti
- Gestire indici aziendali operativamente rilevanti, informazioni e dati relativi ai clienti



### Acquisizione, introduzione e ulteriore sviluppo di conoscenze su prodotti e servizi



- Informarsi su prodotti e servizi del proprio ramo
- Trattare e mettere a disposizione prodotti e servizi del proprio ramo in funzione dei clienti
- Riconoscere gli sviluppi attuali nel proprio ramo e integrarli nell'attività quotidiana



### Interazione nell'azienda e nel ramo



- Garantire il flusso di informazioni attraverso tutti i canali
- Impostare la collaborazione con diversi team
- Riconoscere gli sviluppi aziendali e assumere nuovi compiti
- Organizzare e coordinare i propri lavori
- Delegare compiti parziali nel proprio campo di responsabilità



### Creazione di esperienze d'acquisto



- Svolgere colloqui di vendita impegnativi
- Creare esperienze orientate a prodotti e servizi
- Collaborare alla realizzazione di eventi e promozioni



### Gestione di negozi online



- Curare i dati degli articoli per il negozio online
- Analizzare i dati concernenti le vendite online e il comportamento dei clienti
- Gestire la presentazione della merce e le procedure nel negozio online

