

Rovereto, 02 aprile 2010
Spett.li
Aziende interessate
Loro sedi

Oggetto: comunicazione sul corso “Fidelizzare i clienti nel post-vendita: il ruolo dell’assistenza tecnica”

Dall’analisi delle risposte al questionario compilato dalle imprese presenti al seminario “Crisi. Regole per sopravvivere”, organizzato da Trentino Sviluppo in collaborazione con Trentino Sprint nel 2009, è emerso chiaramente il bisogno di approfondimento di alcune tematiche legate alla funzione aziendale della vendita e alla sua strutturazione.

Il team di Trentino Sviluppo ha pertanto deciso di organizzare un corso di carattere sperimentale denominato “*Fidelizzare i clienti nel post-vendita: il ruolo dell’assistenza tecnica*”, destinato alle imprese del territorio trentino desiderose di acquisire nuove conoscenze e strumenti per migliorare la propria efficienza nell’approccio al cliente.

Programma

12/5/2010, h. 9-18	Modulo “Fidelizzare i clienti nel post-vendita: il ruolo dell’assistenza tecnica” – I PARTE
13/5/2010, h. 9-18	Modulo “Fidelizzare i clienti nel post-vendita: il ruolo dell’assistenza tecnica” – II PARTE

Destinatari

Piccole e medie imprese produttive di beni e servizi con sede legale in provincia di Trento¹.

Luogo

Polo Tecnologico di Rovereto – Via F. Zeni 8, Rovereto (TN)

Numero di posti disponibili

Massimo due persone per azienda, per un numero massimo di 15 persone.

Richiesta di iscrizione

Le aziende interessate a partecipare al modulo formativo dovranno far pervenire una manifestazione di interesse a Trentino Sviluppo, inviando il modulo allegato debitamente compilato entro e non oltre il 20 aprile 2010, ore 17.00:

- via fax, allo 0464 443112

¹ Non saranno ammessi consorzi di impresa, società di consulenza, professionisti e società di professionisti, enti pubblici, enti di ricerca, grandi imprese. Saranno ammessi al corso solo dipendenti operanti nelle sedi trentine.

- o consegnandolo allo sportello di Trentino Sviluppo, via F. Zeni, 8 – Rovereto, dal lunedì al venerdì dalle 8:30 alle 13:00 e dalle 14:00 alle 18:00.

Sarà data priorità alle richieste di partecipazione singole e all'ordine cronologico di arrivo.²

Quote d'iscrizione

- 120 €/persona

Iscrizione e modalità di pagamento

Selezionate le manifestazioni d'interesse pervenute, Trentino Sviluppo contatterà coloro che saranno stati ammessi al corso entro il 28 aprile 2010. Gli ammessi completeranno la propria iscrizione effettuando il versamento anticipato della quota di iscrizione entro e non oltre il 7 maggio 2010 a mezzo bonifico bancario presso la Cassa Rurale di Rovereto codice IBAN **IT 33 G 08210 20800 000000124625**.

Per ulteriori informazioni, scrivere a info@trentinosviluppo.it o telefonare allo 0464 443111 e chiedere di Luca Capra o Laura Maffei.

² Per la definizione dell'ordine cronologico di arrivo delle richieste farà fede l'ora del fax e, in caso di consegna a mano, l'ora del protocollo interno di Trentino Sviluppo. Sarà garantito inizialmente un posto per azienda; nel caso alla scadenza del termine per la presentazione delle manifestazioni d'interesse rimanessero posti liberi potrà essere ammessa una seconda persona.

Modulo Formativo

“Fidelizzare i clienti nel post-vendita: il ruolo dell’assistenza tecnica”

12-13 MAGGIO 2010

Trentino Sviluppo S.p.A.
Via F. Zeni, 8 Rovereto

MANIFESTAZIONE D’INTERESSE

Da inviare a Trentino Sviluppo via Fax. 0464.443112
o tramite consegna a mano presso la sede di Trentino Sviluppo a Rovereto.

Scadenza termini: 20 aprile 2010, h. 18.00

Nome, Cognome _____

Nome, Cognome³ _____

Azienda _____

Indirizzo _____

Codice fiscale/partita IVA _____

Tel. _____ E-mail _____

Manifesto il mio interesse per la partecipazione al Corso (120 €)	<input type="checkbox"/>
Dichiaro di essere una piccola e media impresa con sede legale in Trentino nel senso sopra specificato	<input type="checkbox"/>

³ Eventuale secondo partecipante