

9 e 23 Ottobre & 20 Novembre 2011

Corso Formazione BambiGioi® per Rivenditori.

Perché un Corso di Formazione per Rivenditori?

Un gruppo sempre più numeroso di persone con grande entusiasmo portano il loro bambino in un porta-bimbi. Oggi giorno in Italia i porta-bimbi sono sempre più usati dai genitori e il mondo commerciale sta realizzando che è un prodotto sempre più interessante da proporre ai propri clienti. Ma nello stesso tempo si rendono conto che la vendita di fasce, slings, mei tai's, ecc. non è così semplice come vendere un pezzo di pane. I clienti richiedono un certa attenzione e tempo prima di decidere di acquistare un prodotto per portare il loro bambino o regalarlo ad amici o parenti. Vengono in negozio con delle domande specifiche e se non trovano riscontro o se rimangono con dei dubbi, il più delle volte l'acquisto non si conclude oppure il porta-bimbi va a finire inutilizzato nell'armadietto, dopo l'acquisto. E' dimostrato che un'assistenza alla vendita adeguata e con competenza aumenta la soddisfazione del cliente, un uso sicuro e un passa-parola garantito. E' soddisfacente quindi per il cliente e altrettanto per il rivenditore che riceverà un riscontro positivo che amplia la clientela.

Un Corso Formazione per Rivenditori è utile per aumentare la consapevolezza degli strumenti di trasporto differenti ricevendo maniglie, strumenti e consigli pratici da un'esperta. Senza dubbio è un investimento valido e ripagante per chi ha a cuore il proprio cliente soddisfatto e a chi interessa vendere con cuore e filosofia.

Per chi?

E' indicato per chi commercializza porta-bimbi e desidera offrire assistenza corretta e adeguata ai propri clienti.

Contenuto:

- Portare un bambino:
 - Rispetto per un neonato portandolo correttamente. Riconoscere la capacità fisica. Fisiologia.
 - Come portare al meglio durante le quattro stagioni.
- Insegnamento teorico e l'uso pratico di:
 - **Porta - bimbi strutturati** > **Marsupio, Zaino da trekking.**
 - **Porta - bimbi semi-strutturati** > **Amaca con anelli, Mei Tai.**
 - **Porta - bimbi non strutturati** > **Fascia lunga elastica, Fascia lunga di tessuto.**
- Come assistere, informare, dimostrare, conoscere e rispondere ai clienti. Teoria e pratico. Gioco di Ruolo.
- Gestione Post-vendita.

Quanto dura il corso?

Il corso è composto di una formazione di 3 giorni per un totale di 24 ore. La giornata dura dalle ore 9 alle ore 18. Alla fine della formazione si rilascia un certificato di frequenza.

Dove si tiene il corso?

Centro BambiGioi – Fraz. Casa Schiava, 8 – 27059 Zavattarello (PV)

Partecipanti:

Possono partecipare minimo 3 e massimo 5 partecipanti.

Che cosa occorre?

Il materiale per il corso è disponibile per ogni partecipante ed è costituito da bambole didattiche. È consigliato indossare abiti semplici e sportivi. Portare calzoni per la casa, stivali o scarponi in caso di pioggia.

Data 2011:

- Domenica 9 ottobre 2011. Dalle ore 9 alle 18.
- Domenica 23 ottobre 2011. Dalle ore 9 alle 18.
- Domenica 20 novembre 2011. Dalle ore 9 alle 18.

Il Corso di Formazione per Rivenditori include:

- Il corso di formazione per un totale di 24 ore.
- Inclusive bevande e merende. E' possibile pranzare in loco.
- Incluso l'uso del materiale didattico.
- Inclusa la guida pratica da portare a casa dopo la formazione.

L'iscrizione

Le iscrizioni saranno accolte in ordine di arrivo fino al raggiungimento dei posti disponibili. Il corso si terrà solo con un sufficiente numero di iscritti. L'iscrizione è confermata al momento della ricevuta del pagamento. Riceverai una conferma della partecipazione del corso.

Per chi viene da lontano:

Si può combinare il corso anche con un soggiorno di più giorni. Nelle vicinanze si trovano confortevoli Bed & Breakfast, su richiesta vi possiamo aiutare a prenotare una camera.



Per maggiori informazioni ed iscrizioni contattate:

BambiGioi - Jacqueline Jimmink & Bart de Jong

Tel./fax 0383 589875 - info@bambigioi.it - www.bambigioi.it

31 agosto 2011