

CONEIX AL TEU CLIENT

El teu client, et compra per raons lògiques o per raons emocionals?

Segurament contestaràs que ambdues, i la pregunta que sorgeix és: *Què fas per a conèixer les necessitats emocionals del teu client?*

Els productes estan dissenyats i desenvolupats des de la lògica, però són comprats des de l'emoció, i saber identificar-les, és fonamental per l'èxit.

CONTINGUTS

- La compra racional
- Les necessitats emocionals
- Els 3 clients
- El mapa de valor emocional
- Necessitat emocional, solució racional.

PERFIL DELS PARTICIPANTS

Persones que tinguin contacte directe amb clients.

DURADA

1 sessió de 4 hores.

OBJECTIU

Donar a conèixer la importància de tenir en compte les necessitats emocionals a l'hora de dissenyar i desenvolupar un producte o servei i com podem identificar algunes d'elles d'una manera fàcil i senzilla.

Mostrar com conegudes empreses van utilitzar les necessitats emocionals per a dissenyar els seus reeixits productes.



GRAFIX

gestió informàtica

www.grafix.es