



## Perché è importante la Customer Experience?



**Il Cliente porta con sé due cose quando entra in contatto con la tua Azienda:**

- Il 50% delle Emozioni provate dal cliente condiziona il 100% della tua capacità di Fidelizzazione
- Le Emozioni e il “ricordo” sono il fattore chiave dell’esperienza di Acquisto e di Uso del tuo prodotto o servizio.

**CUSTOMER EXPERIENCE** è la soluzione innovativa per le organizzazioni che vogliono offrire un’esperienza eccellente al Cliente.

Attraverso un metodo interattivo, divertente e stimolante aiutiamo i partecipanti ad ottenere una comprensione più efficace del proprio ruolo, assumendo il punto di vista corretto per la creazione di una grande esperienza per il Cliente.

**CUSTOMER EXPERIENCE** è progettato per incoraggiare il cambiamento comportamentale, per far riflettere i partecipanti sul loro modo di agire attuale, per generare nuove idee e nuovi modelli di comportamento volti a migliorare la Customer Experience, per **generare risultati migliori**.

**CUSTOMER EXPERIENCE** è un’esperienza formativa che crea un fortissimo spirito di gruppo nel Team. Divertente e incredibilmente profondo, contribuisce ad aumentare il coinvolgimento emotivo, elemento essenziale per mettere il Cliente al centro del vostro Business.

## I Vantaggi per l’Azienda

Con il percorso **CUSTOMER EXPERIENCE** ci concentriamo sull’**esperienza del cliente**: perché tutti i membri della Squadra hanno bisogno di capire l’impatto di ciò che fanno, tutti i giorni, cliente dopo cliente.

La Formazione continua sulla Customer Experience serve a sostenere la gestione emozionale delle persone.

**La Customer Experience sta diventando sempre più il fattore differenziante per vincere la concorrenza**

**Il Brand si costruisce o si distrugge attraverso la Customer Experience**

**Non è un lusso: è la via fondamentale per il vostro successo**