



Komunikacja z dojrzałym klientem

Kluczowe zagadnienia merytoryczne:

- Demografia i jej wpływ na rynek konsumenta
- Specyfika dojrzałego klienta – kim jest?
- Wpływ doświadczenia, wartości i nawyków na decyzje zakupowe
- Jak wiek wpływa na potrzeby i priorytety konsumentów – charakterystyka polskiego silwersa
- Bariery w komunikacji z dojrzałym klientem – czego możemy się spodziewać, jak sobie skutecznie radzić?
- Relacje oparte na zaufaniu – zdobywanie lojalności dojrzałego klienta, uczciwość, cierpliwość i empatia w komunikacji
- Język i ton komunikacji – rola prostego języka i unikanie protekcjonalnego tonu
- Tradycyjne vs nowoczesne kanały komunikacji – jakie kanały preferują dojrzałe osoby?
- Obawy i emocje dojrzałych klientów – jak wspierać w podejmowaniu decyzji bez nacisku?
- Trudne sytuacje w komunikacji z dojrzałym klientem
- Dobre praktyki – Polska i świat

forma spotkania: warsztaty stacjonarne, online lub w wersji hybrydowej

miejsce: do ustalenia

czas trwania: 1 lub 2 dni szkoleniowe lub odpowiednio 2 lub 4 sesje online

maksymalna liczba uczestników: 12 osób