



- compiti e responsabilità
- la figura di hostess e steward

Modulo 3: Tipologie di hostess

- hostess di segreteria
- hostess di sala
- hostess di fiera
- hostess d'immagine
- compiti e capacità di tutti i tipi di hostess

Modulo 4: Tecniche di comunicazione efficace

- i tre livelli di comunicazione
- come presentarsi in maniera vincente
- il problem solving e la gestione delle criticità per un hostess

Modulo 5: Il controllo delle emozioni negative - ansia e paura

- sorridere, trasmettere passione
- la postura, il portamento, la giusta distanza dal cliente
- la gestualità e la forza espressiva

Modulo 6: La comunicazione verbale

- il potere suggestivo della parola
- parole ed espressioni da usare
- come entrare in sintonia con l'interlocutore
- l'ascolto attivo e l'empatia

Modulo 7: Proporre promozioni e/o offerte

Modulo 1: Elementi di direct marketing

Modulo 2: Figura del promoter

Modulo 3: Tipologie di hostess

Modulo 4: Tecniche di comunicazione efficace

Modulo 5: Il controllo delle emozioni negative - ansia e paura

Modulo 6: La comunicazione verbale

Modulo 7: Proporre promozioni e/o offerte

Dettaglio

Modulo 1: Elementi di direct marketing

Modulo 2: Figura del promoter

- le domande efficaci
- come chiudere una trattativa commerciale
- le tecniche di chiusura della trattativa