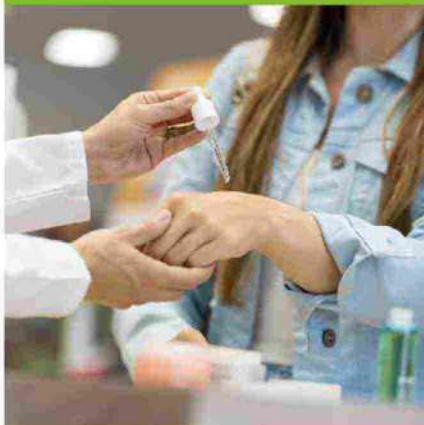


Informazione aziendale

L'importanza della formazione

L'attenzione al cliente si declina anche nell'impegno a proporre strumenti formativi di valore: così **Bios Line** sostiene e promuove l'attività dell'erborista, mettendo a disposizione corsi in grado di favorire una gestione ottimale e di successo del punto vendita



La preparazione professionale e un'ottima competenza sono requisiti fondamentali, ma oggi potrebbero non essere sufficienti per garantire il successo di un'erboristeria. Come altri ambiti, anche quello erboristico ha subito una profonda trasformazione negli ultimi anni: ci si confronta con un pubblico sempre più attento ed esigente, che spesso cerca il confronto o il supporto, ma che di frequente si affida anche ad altri canali per avere servizi o informazioni. Da qui l'esigenza, per chi vuole aprire o gestire un'erboristeria, di una formazione anche su tematiche in grado di assicurare il raggiungimento di obiettivi importanti, dall'efficienza operativa al successo economico. Parte, dunque, da questa riflessione il corso **"L'erborista, un imprenditore moderno"**, messo a punto da Accademia **Bios Line** con il patrocinio di FEI (Federazione Erboristi Italiani) e di DSF (Dipartimento Scientifico del Farmaco dell'Università di Padova), e offerto in esclusiva ai propri clienti. Si tratta di 12 webinar suddivisi in **quattro moduli**, che tra gennaio e aprile 2024 copriranno tutte le aree (marketing, economico, gestionale e di relazione) utili per affermarsi e diventare un punto di riferimento per la clientela. Il corso, che si può seguire in diretta oppure in modalità registrata (disponibile post evento), è condotto da formatori professionisti e approfondisce i temi più importanti anche attraverso la testimonianza di imprenditori di successo. **Il primo** modulo è dedicato all'organizzazione e alla



pianificazione dell'attività in relazione all'affluenza della clientela; **il secondo** modulo riguarda le competenze gestionali indispensabili per un corretto riordino e riassortimento dei prodotti, la politica dei prezzi e delle promozioni, lo studio delle opportunità di vendita in base all'attività della concorrenza; **il terzo** modulo approfondisce il tema delle relazioni, da quelle con i propri dipendenti a quelle con la clientela; **il quarto** modulo, invece, è dedicato al posizionamento competitivo e comprende anche le modalità per l'allestimento del punto vendita. Interamente gratuito, il corso attribuisce al termine delle lezioni un attestato di frequenza. Vi si può accedere attraverso il sito di Accademia **Bios Line** (www.accademiabiosline.it) semplicemente registrandosi.

Ritaglio stampa ad uso esclusivo del destinatario, non riproducibile.



135497