



# L'Erborista

EDITORIALE PROTAGONISTI PIANTE MEDICINALI OLI ESSENZIALI COSMETICA ALIMENTAZIONE



LA VIA DELLE ERBE PREMIO ERBORISTERIA DELL'ANNO 2021 PRODOTTI CORSI

Home &gt; Fatti e persone &gt; L'erborista, un imprenditore moderno

Fatti e persone

## L'erborista, un imprenditore moderno

Redazione 12 Aprile 2024

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.

L'attività e il ruolo dell'Erborista sono profondamente cambiati negli ultimi dieci anni. Oggi l'Erborista si confronta con un pubblico sempre più esigente e attento, che spesso cerca il confronto o il supporto, ma che di frequente si affida anche ad altri canali per avere servizi o informazioni.

In questa complessità diventa sempre più strategico e imprescindibile che l'Erborista possa vantare una propria identità distintiva, capace non solo nell'impostazione del

### Leggi L'Erborista



n.4 - Aprile 2024



n.3 - Marzo 2024



n.2 - Febbraio 2024

[Edicola Web](#)

Segui le nostre pagine social per rimanere aggiornato su articoli di attualità, contenuti ad alto valore scientifico, eventi e iniziative.

[Iscriviti alla newsletter](#)

### Premio Erboristeria dell'anno 2021

Premio Erboristeria dell'Anno 2021: i vincitori

Raffaella Bergaglio

punto vendita, ma anche nella gestione di servizi e rapporti così diversificati. L'Erborista deve sapersi organizzare per una corretta gestione economico-finanziaria del punto vendita, deve avere competenze gestionali e di relazione, deve essere in grado di creare una comunicazione attiva ed efficace con il proprio cliente e fidelizzarlo con gli strumenti più adatti di proximity marketing e proximity loyalty.

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 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](#) semplicemente registrandosi.

TAGS [Bios Line](#) [erborista](#) [imprenditore](#) [webinar](#)

[Articolo precedente](#)

Timo: azione sulla sfera cognitiva e mentale

**ARTICOLI CORRELATI** **ALTRO DALL'AUTORE**

