

Comunicazione strategica con il cliente

Wealth Management

Periodo del corso	10 giugno 2026, 13.30 - 17.00
Durata	4 Ore
Erogazione	Streaming
Edizione	IX Edizione
Livello	Avanzato
Termine iscrizioni	22/05/2026

Data ultimo aggiornamento: 22/01/2026



La comunicazione gioca un ruolo imprescindibile nella gestione della relazione con la clientela Wealth Management. Un approccio strategico e non improvvisato alla comunicazione è essenziale alla realizzazione di tutte le fasi della gestione della relazione: dalle attività volte alla conoscenza del cliente e delle sue esigenze, passando per l'esposizione convincente di soluzioni finanziarie, fino all'edificazione e al mantenimento di un rapporto di reciproca fiducia.

Il corso mira a fornire ai partecipanti nozioni fondamentali e competenze chiave nell'ambito della comunicazione interpersonale e strategica utili a costruire relazioni efficaci con il cliente nel lungo-termine. Utilizzando una modalità workshop, la presentazione di contenuti ad esercizi si alterna a momenti di riflessione e discussione.

Obiettivi del corso

Al termine il partecipante è in grado di:

- comprendere gli elementi fondamentali per una comunicazione di successo con il cliente
- identificare i rischi e le opportunità nella comunicazione con il cliente in situazioni diverse
- pianificare strategie di comunicazione efficaci nella relazione col cliente

Le ragioni per iscriverti

Impara a gestire efficacemente la relazione professionale con la clientela HNWI.

Il corso si rivolge a

Consulente alla clientela affluent SAQ

Certified Wealth Management Advisor CWMA SAQ

Gestione patrimoniale, Trustee & Asset management

Consulenza Wealth Management

Tematiche trattate

(Self) management e Leadership

Costi

~~CHF 480~~ CHF 408 (Early Booking valido fino al 30/04/2026)

Programma

1. La comunicazione interpersonale: fiducia, relazione, personalizzazione
2. Conoscere il cliente: emotività, cultura e valori
3. Comunicare credibilità (ethos)
4. Argomentare in maniera efficace e trasparente
5. Tecniche di dialogo col cliente WM (domande strategiche, ottenere informazioni indirettamente, l'ascolto attivo, la visualizzazione e la presentazione dell'informazione)

Ulteriori dettagli

Valido ai fini del mantenimento della certificazione di consulente alla clientela bancaria della Swiss Association for Quality (SAQ) per i profili:

- Wealth Management Advisor (**CWMA**)
- Consulente alla clientela Affluent (**AFF**)

4 ore (competenze comportamentali)

Interventi

DOCENTI:

Rudi Palmieri: Professore in Strategic Communication, Direttore del programma del Master in Strategic Communication, Condirettore del Language, Data and Society Research Centre (LANDS), Department of Communication and Media, Università di Liverpool, UK

Contatto

Nicola Donadio

ndonadio@csvn.ch

091 961 65 20

© Fondazione Centro Studi Villa Negroni, tutti i diritti riservati