

Les fondamentaux de la relation client

L'ESPRIT DE LA FORMATION

Une approche concrète pour structurer chaque étape de la relation commerciale : préparer le rendez-vous, comprendre les besoins, présenter une réponse pertinente, traiter les objections et inscrire l'échange dans la durée.

PRÉREQUIS : Aucun

DURÉE : 2 jours (14 heures)

OBJECTIFS :

- Préparer vos rendez-vous commerciaux avec méthode
- Découvrir de façon méthodique les besoins de vos clients
- Construire un argumentaire pertinent et convaincant
- Traiter les objections avec facilité
- Relancer le client sans être trop intrusif
- Suivre le client pour fidéliser et développer la relation

TARIFS :

- INTRA : 3200 € Net de taxe *

**Frais de logistique en sus*

DÉLAIS ET MODALITÉS D'ACCÈS

Un délai de 2 semaines minimum est requis pour accéder à la formation.

Durant ce délai, nous analysons votre besoin pour nous y adapter . Nous allons évaluer le niveau de connaissance des participants et amont ou au début de la formation afin de constituer des groupes homogènes.

Un questionnaire d'analyse du besoin est disponible sur notre site internet .

La convnetion de formation valide les noms des participants.

MÉTHODES MOBILISÉES

- Méthode interrogative et active
- Projection d'un support pédagogique remis à la fin de la formation
- Formation en présentiel

MODALITÉS D'ÉVALUATION

- Feuilles de présence.
- Questions orales ou écrites. Questionnaire de validation des acquis. Mises en situation.
- Formulaire d'évaluation de la formation.

ACCESSIBILITÉ PSH

Nos formations peuvent être accessibles aux personnes en situation de handicap. Chaque situation étant unique, nous vous demandons de préciser à l'inscription votre handicap. Nous pourrions ainsi confirmer l'ensemble des possibilités d'accueil et vous permettre de suivre la formation dans les meilleures conditions.



CONTACT :

Didier PERUS : +33(0)7 77 06 52 98

Courriel: contact@conciliorh.com



Didier PERUS
Formateur Certifié
MANITUDE
Coach certifié
Auditeur Qualiopi