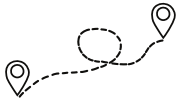


AMÉLIORER L'EXPÉRIENCE CLIENT

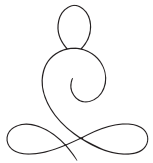


COMMERCE



PARCOURS CLIENT

- Du 1er contact à la signature
- Comprendre le cycle de commercialisation
- Trouver les leviers d'amélioration



AVOIR LA BONNE POSTURE AU BON MOMENT

- Identifier les situations
- Comprendre l'environnement
- Comprendre le cercle de décision
- S'adapter aux profils des clients



CLARIFIER POUR COMPRENDRE

- Anticiper ses RDV
- Avoir un message clair, affirmatif et précis
- Faire face aux situations difficiles



S'AUTO ÉVALUER

→ Pour entrer dans une démarche continue d'amélioration

- Méthode GASI

MÉTHODES PÉDAGOGIQUES :

Retour
théorique

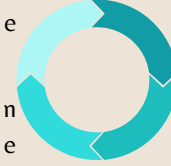
Partage
d'expérience

Mise en
pratique

Apport
théorique

Petits groupes

Mini modules



5 jours * 7H

1 à 10 personnes

Tout public

Commerciaux/Pas de pré requis

Intra ou Inter

AFEST ou FOAD possibles

3500,00€ H.T./st

Référente handicap :
Patricia Gratas



Patricia
Gratas

Présidente fondatrice
Responsable des prestations
de formation

Oxycom

Votre oxygène commercial

