



Se perfectionner dans la relation technicien / client

OBJECTIFS

Acquérir les techniques pour plus d'aisance et d'efficacité

PRE REQUIS

Expérience professionnelle souhaitée

PUBLIC CONCERNE

Poseur ; installateur ; Assistant(e) commercial(e) ; Assistant(e) administratif

DUREE

14 Heures
2 Jours

NOMBRE DE PARTICIPANTS

6 à 10

TARIFS

Tarif inter (Par Stagiaire)
600.00 € HT (720.00 € TTC)
intra (Par Jour / Groupe)
Sur Devis

CONTENU

S'initier au marketing personnel - incarner l'image de marque de l'entreprise

- "Si j'étais un produit"
- Lister ses aptitudes, ses compétences

Développer sa culture client

- Mieux connaître ses clients
- Concevoir l'écoute client comme une opportunité d'évolution pour son entreprise et son métier

Développer son écoute

- Devenir expert en questionnement
- Recenser les événements offrant la possibilité d'aller à la rencontre des clients

Faire évoluer avec le temps sa manière d'entrer en lien avec les clients

- Valider sa réactivité
- Amorcer au plus vite sa pro-activité

METHODES PEDAGOGIQUES

Expositive ; Demonstrative ; Interrogative ; Active

