

Programme de formation

LA CONQUETE DE NOUVEAUX CLIENTS

- 6 clés afin d'optimiser ses pratiques
- Ateliers pour partager les bonnes pratiques
- Mises en situation pour appliquer

LE UP SELLING (REALISER DAVANTAGE DE CHIFFRE D'AFFAIRES ET DE MARGE AVEC LES CLIENTS)

- Les méthodes pour réussir
- Mises en situation pour appliquer

LE WIN BACK (LA RECONQUETE DU CLIENT)

- Comment argumenter à partir de l'écoute active
- Ateliers pour identifier les freins et les solutions (à partir d'un support)
- Mises en situation pour appliquer

Contact formation

fpc@campus12avenue.fr

Site de Rodez : 05 65 77 77 00

Site de Millau : 05 65 59 59 03

Sur Internet :

