

Développez votre accueil client



Public

- Toute personne débutant un métier dans la vente ;
- Tout vendeur qui souhaite se remettre en question et améliorer son efficacité.

Objectifs

Ce séminaire a pour objectif de vous rendre proactif dans votre rôle de vendeur de première ligne.

Apprenez les clés d'une attitude « orientée client » en abordant la définition du type de client, la relation client ou encore la gestion du client difficile.

Un peu de théorie, des exemples et beaucoup de mises en situation contribueront au renforcement des qualités commerciales des participants :

- La définition du client ;
- L'accueil du client : les indispensables ;
- La relation client : comment fidéliser et la rendre durable ? ;
- Les types de clients ,
- La satisfaction du client : les clés du succès ;
- Les besoins du client ;
- La gestion logistique en étant orienté client ;
- Les clients difficiles ;
- Les phases de la vente en étant orienté client.

Informations pratiques

> Droit d'inscription

- ✓ Cette formation est agréée "chèques formation".

> Certificat - Attestation

Attestation de participation

> Aides sectorielles à la formation

Pouvez-vous bénéficier d'une aide sectorielle ? Pour en savoir plus, consultez l'onglet **Fonds sectoriels de formation** (<https://www.formation-continue.be/aides-la-formation/fonds-sectoriels-de-formation>) .

Développez votre accueil client - Liège, Le jeudi 15 octobre 2020

Organisation

Le prix comprend le support de cours ainsi qu'un accueil café et un repas sandwich.

Renseignements

Tél : 04/229.84.20

€ 182,00 € ou 7 chèques-formation



Dates de formation

Le jeudi 15 octobre 2020

Horaire

De 9h à 17h



Site de Liège Sainte-Beuve

Boulevard Sainte-Beuve, 1
4000 Liège
Belgique

inscription-sainte-beuve@centreifapme.be

[04/229.84.20](tel:042298420)

Formateur

Pascale Liesse, gestionnaire commerciale indépendante