



Formation « Convaincre les clients : les 5 clés de la persuasion »

Définition de l'action : Convaincre avec une offre gagnante

Objectifs :

- Créer des relations de confiance avec les clients en prenant mieux en compte leurs besoins et les siens.
- Fidéliser pour longtemps les clients.
- Satisfaire les clients, même les plus difficiles.
- Trouver comment faire mieux pour ses clients.

Profil :

Tout professionnel engagé dans la relation, le service ou l'accueil du client qui souhaite faire mieux pour ses clients et pour lui-même.

Pré requis : Avoir déjà une expérience de la vente.

Moyens pédagogiques et modalités d'évaluation :

- Support PPT /Apports théoriques et méthodologiques
- Mises en situations pratiques à partir d'études de cas
- Travaux réalisés en animation de groupe

Durée : 2 jours (14 heures)

Groupe : 12 personnes maximum

Accessibilité : Les personnes en situation de handicap souhaitant suivre cette formation sont invitées à nous contacter directement afin d'étudier ensemble les possibilités de suivre cette formation.

Dates et lieux : A définir

Formatrice : Elodie TAMBORINI

Contact : elodie@gtformations.com

Tarif : Consulter notre site internet www.gtformations.com

Document révisé en septembre 2020