



Formation « Non commerciaux » : Optimisez la relation client

Définition de l'action :

Conjuguez expertise technique et efficacité relationnelle

Objectifs :

- Renforcer son efficacité relationnelle dans les contacts avec les clients.
- Travailler en synergie avec les commerciaux et autres acteurs en relation avec les clients.
- Développer les qualités qui développent la fidélité des clients.

Profil :

Tout cadre expert métier, engagé dans les contacts face-à-face avec les clients au titre de l'appui avant-vente, dans des phases d'étude, de mise en route d'installations, de réalisation de projets ou en après-vente.

Pré requis : Cette formation ne nécessite pas de prérequis.

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