



## **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](mailto:elodie@gtformations.com)

**Tarif :** Consulter notre site internet [www.gtformations.com](http://www.gtformations.com)

*Document révisé en septembre 2020*