

DEVELOPPER LA QUALITE DES RELATIONS CLIENTS ET REBOND BUSINESS



Public concerné : Consultants

Prérequis : Aucun

Objectifs :

- Développer votre aisance relationnelle avec les clients
- Faciliter le déroulement des missions en temps et en qualité
- Renforcer l'image de l'entreprise par une approche encore plus professionnelle
- Partir du terrain pour détecter les besoins et opportunités business
- Savoir pratiquer le rebond commercial

Programme :

1. Savoir valoriser la mission et votre valeur ajoutée
2. Mobiliser vos différents interlocuteurs de l'entreprise
3. Créer du lien et installer une relation constructive avec les différents acteurs
4. Maitriser les outils de communication pour mener des entretiens qualitatifs
5. Gérer les situations relationnelles difficiles en préservant la relation client
6. Conclure mes contacts de façon professionnelle
7. Ouvrir le champ sur la suite de la mission ou d'autres opportunités
8. Pratiquer le rebond actif

Méthodes mobilisées :

- Positionnement individuel en début de formation & rebouclage en fin de formation
- Méthode mobilisée : Andragogie, expérimentation et retour d'expériences

Durée : 1 jour, 7 heures

Nombre de participants :

Maximum 10 participants

Tarif : 1800€ HT/jour

Dates : à définir avec le client

Lieu : à définir avec le client

Taux de satisfaction sur la dernière année de prestation (2023) : 100 %

Délai d'accès : 15 jours après conventionnement

Modalités d'évaluation :

Mises en situations

Accessibilité aux personnes handicapées : Oui

Pour plus d'info sur notre site :

www.amneo-potentiels.com/nos-formations-amneo/

Mise à jour le 15/12/2023

Contact : Suzanne Stock – suzanne.stock@gmail.com

06 60 24 37 09 – www.amneo-potentiels.com