

DUREE :

7h

POUR QUI ?

Commerciaux

MODALITE DE LA FORMATION :

- En présentiel
- En distanciel

MODALITES D'EVALUATION :

Autoévaluation des acquis en amont et en aval de la formation
Evaluation à chaud à l'issue de la formation

PRIX DE LA FORMATION :

800 € H.T

ACCESSIBILITE AUX PSH :

Pour les personnes porteuses de handicap, n'hésitez à nous contacter pour échanger ensemble

LIEU DE LA FORMATION :

A définir avec le client

CONTACT :

Bruno GENRE
07 55 59 38 31
bgenre@empreintt.fr

Intitulé : Développement d'un portefeuille clients.

Intervenant : Bruno GENRE

PREREQUIS

Occuper ou se préparer à occuper une fonction commerciale.

OBJECTIFS GENERAUX

Identifier les étapes importantes lors de l'arrivée d'un nouveau client.
Développer des compétences de base sur la notion de parts de marché.
Améliorer ses performances et son taux de fidélisation.

MODALITES PEDAGOGIQUES

Support PTT
Auto test
Cas pratiques et mises en situation

PROGRAMME

La notion de parts de marché
Technique de fidélisation
Outils de suivi
Relationnel Commercial
Marketing de recommandations

Formation sur mesure à la demande du client

La formation est dispensée toute l'année, contactez-moi pour envisager la période la plus propice pour vous et vos équipes