

Optimiser les actions d'avant-vente et d'après-vente pour gagner et fidéliser ses clients

Commercial

Objectifs

- Optimiser les actions commerciales et la relation client d'avant-vente
- Mieux fidéliser avec des actions d'après-vente pertinentes
- Assurer l'amélioration continue

Programme

1. Avant-vente (3,5h)

- Présenter son offre à l'oral à l'aide d'un support de présentation à ses clients
- Présenter ses activités et services
- Appliquer la méthode CAP,
- Mettre en avant les valeurs ajoutées et les réponses aux problématiques clients
- Répondre aux objections

2. Après-vente (3,5h)

- Rédiger et présenter oralement une synthèse des résultats et atteinte d'objectifs de campagnes de marketing digital (par exemple) structurée à son client

Suite du parcours

- Gestion de la relation client au quotidien
- Organiser et animer une visite de site ou d'usine
- Techniques de vente essentiels
- Techniques de vente perfectionnement
- (Ré)organiser et déléguer
- Manager une équipe
- Business Model

Nos +

Votre formateur est expert du business model, de l'entrepreneuriat et de la gestion de projet.

Référence : COM7



Durée
7h - En une journée



Public
Dirigeant(e), directeur/trice, marketing, directeur/trice des ventes, directeur/trice du SAV, chargé(e) de clientèle, chargé(e) du SAV, assistant(e) commercial(e)...

Prérequis : assurer la relation client



Modalités
En face à face et/ou visio

Délais. Entrée en formation : en continu toute l'année.

Lieu. La formation peut se dérouler soit **dans vos locaux**, soit **dans nos salles** ou en **visio**.



Tarif
Audit de préformation, support pédagogique, passage du test de connaissances.
Prix Intra par personne :
625 € HT (750 € TTC)

Sur-mesure. Tarifs intraentreprise, groupes et formules personnalisées (durée, rythme, langue de spécialité sur devis). Contactez-nous !



Méthodes
Mises en situations personnalisées. Mises en pratique à partir de supports commerciaux propres au client.

Validation des acquis. Test d'évaluation des acquis et attestation de formation.



Accessibilité. Adaptation de nos méthodes pédagogiques aux situations de handicaps.

Langues. Nos formateurs bilingues et trilingues facilitent votre apprentissage.

