

LE RÔLE DU CONSEILLER DE CLIENTÈLE ET LA NOUVELLE POSTURE RELATIONNELLE

Introduction à la Formation

Lors de cette formation intensive de 4 jours, vous apprendrez le rôle du conseiller clientèle et la nouvelle posture relationnelle.



Durée

4 Jours



Objectifs

- ✓ Comprendre l'entretien client en tant que catalyseur du développement de la posture relationnelle.
- ✓ Maîtriser les étapes d'un entretien commercial efficace.
- ✓ Analyser les différents profils et motivations des clients.
- ✓ Acquérir des techniques de découverte pour une compréhension approfondie des besoins.
- ✓ Appliquer les bonnes pratiques pour une posture relationnelle réussie.
- ✓ Adapter l'entretien client à l'ère du digital, intégrant des études de cas concrets.



Population cible

Cette formation cible spécifiquement l'appareil commercial, visant à renforcer ses compétences pour une meilleure interaction avec la clientèle.



À la fin de ces 4 jours, maîtrisez le rôle du conseiller clientèle et adoptez une nouvelle posture relationnelle, propulsant ainsi votre équipe commerciale vers des relations clients plus enrichissantes et efficaces.