PROGRAMME DE FORMATION

CRÉER UNE RELATION GAGNANT-GAGNANT AVEC SES CLIENTS

PUBLIC CONCERNÉ :
Commerciaux

PRÉREQUIS :
Aucun

DURÉE EN PRÉSENTIEL :
1 jour soit 7h00

DATES : A définir

HORAIRES :
9h00-12h30 / 13h30-17h00

COÛT DE LA FORMATION :
Sur devis

Cette formation est éligible au financement par les OPCO

DÉLAI D'ACCES :
Inscription minimum 1 mois avant le début de la formation

EFFECTIF GROUPE :
De 06 à 10 stagiaires

LIEU :
21-23 rue de Courcelles
51100 REIMS

Stationnement payant

LIEU - ACCESSIBILITE : Ascenseur
Si besoin d'adapter notre formation, merci de prendre contact avec nous en amont
ecole.des.pme@cpme51.fr

OBJECTIFS DE LA FORMATION :

- Comprendre les principes d'une relation gagnant-gagnant
- Savoir identifier les attentes des clients
- Fidéliser ses clients grâce à une approche basée sur la confiance et les valeurs partagées

PROFIL INTERVENANT :

Intervenant spécialisé dans le domaine commercial, ayant l'expérience de la gestion d'équipes commerciales

CONTENU DE LA FORMATION :

- Comprendre et maîtriser l'approche gagnant-gagnant
- Identifier les attentes et les besoins du client
- Construire une proposition de valeur unique
- Pérenniser la relation et fidéliser
- Elaborer un plan d'action personnalisé

MODALITÉS PÉDAGOGIQUES :

- Formation en présentiel, basée sur des cours théoriques, des études de cas pratiques, des ateliers de réflexion et de discussion.
- Utilisation de supports visuels et interactifs

MODALITÉS D'ÉVALUATION ET DE SUIVI :

- Questionnaire d'autopositionnement (avant démarrage de la formation).
- Feuilles de présence.
- Réalisation d'un projet pratique sur le cas concret de l'apprenant
- Quiz et exercices pratiques pour valider les acquis.
- Evaluation à chaud de la formation.
- Un certificat de réalisation sera délivré à chaque participant ayant suivi la totalité de la formation.
- Envoi d'un questionnaire d'auto-évaluation à froid au stagiaire pour évaluer le transfert des acquis formation, 3 semaines après la formation.