

Réussir sa fidélisation et se faire recommander

INTER / INTRA ENTREPRISE



DÉVELOPPEMENT COMMERCIAL

OBJECTIFS

- ◆ Définir et déployer une stratégie de fidélisation efficace pour maximiser les zones de contacts positifs
- ◆ Se différencier grâce à une culture client qui fait vivre la relation commerciale
- ◆ Les bonnes pratiques de la fidélisation et de la recommandation

CONTENU

Introduction à la fidélisation client

Comprendre la fidélisation client

Définir sa stratégie de fidélisation

Consolider la relation client : suivre, rassurer et fidéliser ses clients



7H



5
mini



Accessibilités
PSH



Un référent
à votre écoute

PUBLIC CONCERNÉ

Commerciaux, chargés de relation clients

Dirigeants d'entreprise

Toute personne chargée du développement commercial de l'entreprise

PRÉREQUIS

Aucun prérequis

VALIDATION DE LA FORMATION

Attestation de fin de formation

Certification de l'organisme





**DÉVELOPPEMENT
COMMERCIAL**

PÉDAGOGIE

Pédagogie dynamique s'appuyant sur une alternance d'apports théoriques, d'applications pratiques et partages d'expérience.

Systeme d'évaluation :

Étude de cas

Accompagnement et suivi du formateur.

DATES DES SESSIONS

A consulter sur notre site internet.

TARIF À LA DEMANDE

Remis sur devis et après étude de votre demande en fonction du nombre de personnes et de la situation de la formation.

Réussir sa fidélisation et se faire recommander



Facilitez-vous le business !

LES PETITS FACILITATEURS



BÉATRICE PILOT : 06 65 21 91 26
PHILIPPE LE ROUX : 06 48 98 00 22

contact@lpf-formation.com
3 impasse des écoles - 69550 CUBLIZE
lpf-formation.com

