

Bien accueillir pour développer ses ventes

Durée : 1 jour

Programme

A. La communication. Que dire et comment le dire ? Ce sont les principes fondamentaux de la communication interpersonnelle.

B. Le comportement. Comment « fixer » le client sans lui donner l'impression d'être harcelé ni le faire fuir ?

C. L'interlocuteur. Toutes les personnes qui rentrent ne sont pas forcément des clients à la base ? Comment cerner le besoin, l'intention de mon interlocuteur et adapter mon discours en fonction ?

D. L'image de marque. En quoi ce point affecte-t-il l'image de marque de la société ?

POUR PLUS DE RENSEIGNEMENTS

info@cefomepi.be

Parc Qualitys
Business Centre La Lanterne
Rue Jean Burgers, 3
7850 Enghien

Téléphone : 02 398 18 13
Télécopie : 02 398 18 98
Messagerie : info@cefomepi.be