

ACCUEIL & VENTE

OU COMMENT ASSURER UN ACCUEIL DE QUALITÉ PROPICE À LA FIDÉLISATION DE SA CLIENTÈLE

01

en quoi ça consiste ?

Pour toute organisation, l'accueil est un facteur clé. Véhiculez une image congruente aux valeurs de votre entreprise et développez une expérience client réussie et authentique.

02

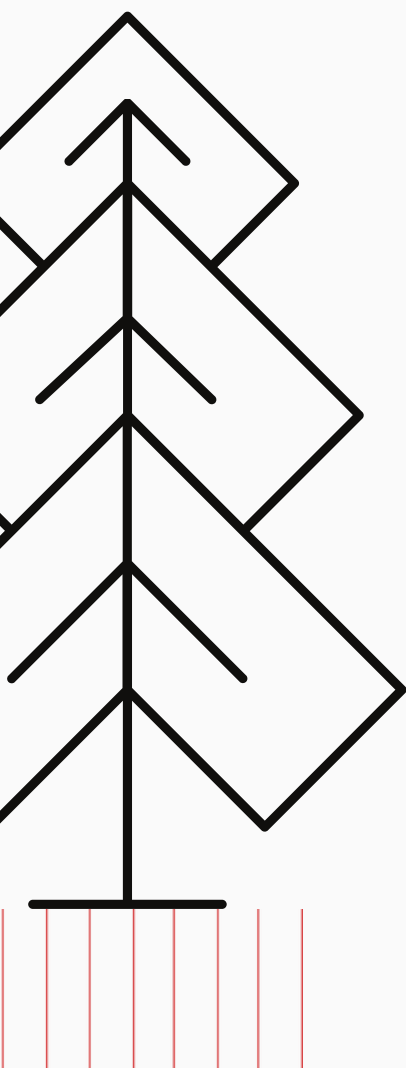
objectifs

- renvoyer sur une image positive et professionnelle
- renforcer la cohésion des équipes
- gérer les conflits et les contestations clients
- identifier son savoir, savoir être, savoir faire
- développer la vente additionnelle

03

outils utilisés

- apport théorique sur l'intelligence émotionnelle
- exercices pratiques et jeux de rôle
- simulation
- photolangage



en équipe



en présentiel



1/2 journée
à 2 jours



12 personnes
maximum



Comédien Formateur