



OBJET : REUSSIR SA RECOMMANDATION AUPRES DE SES CLIENTS

13/01/2022 Version 3

<p><u>OBJECTIFS PROFESSIONNELS</u></p>	<p>Être capable de :</p> <ul style="list-style-type: none">• Valider la satisfaction client et y rebondir• Instaurer un climat de confiance et de partenariat avec le client• Différencier la prescription et la recommandation• Construire une trame appropriée afin de faciliter la prise de recommandation• Appliquer des méthodes de référencement dans le but de d'obtenir des noms de prospects• Comprendre que cette méthode facilite la conquête et permet un choix de ses prospects et un développement de son portefeuille• Répondre aux éventuelles objections clients
<p><u>METHODE PÉDAGOGIQUE</u></p>	<p>L'apprenant est directement impliqué :</p> <ul style="list-style-type: none">• Réflexion individuelle et collective sur les avantages et les inconvénients de la prescription et la recommandation• Personnalisation des outils d'apprentissage mis à disposition



	<ul style="list-style-type: none"> • Travail sur la confiance en soi et la valorisant de la relation client en appui avec la satisfaction • Préparation d'un argumentaire collectif et individuel • Auto-analyse <p>La mise en œuvre de jeux (quizz, sondages, brainstorming...) dans le mode d'apprentissage a pour objectif de :</p> <ul style="list-style-type: none"> • Redonner de la confiance en permettant le droit à l'erreur • Ancrer les savoirs <p>La formation se découpe en 3 séquences :</p> <ul style="list-style-type: none"> • Diagnostic (cerner le niveau de connaissance des participants, entreprendre, réfléchir) • Investigation (résolution de problèmes, échanges argumentés) • Simulation (exercices, mises en situation) d'auto-évaluation
<p><u>ORGANISATION</u></p>	<p>Nombre de jours : 1,00 Nombre d'heures : 7,00</p> <p>Lieu de réalisation : présentiel sur le site de l'entreprise ou distanciel</p> <p>Accessibilité :</p> <ul style="list-style-type: none"> - en distanciel pour tout apprenant, - en présentiel à valider avec l'entreprise d'accueil
<p><u>PROFIL DES PARTICIPANTS ET PRÉREQUIS</u></p>	<p>Aucun pré-requis n'est exigé pour cette formation.</p> <p>Pour toute personne souhaitant maîtriser toutes les techniques de prospection téléphonique et augmenter ses rendez-vous ou ses ventes.</p>



<p><u>COÛT DE LA FORMATION</u></p>	<ul style="list-style-type: none"> - <u>En présentiel</u> : <ul style="list-style-type: none"> - jusqu'à 8 personnes 1120 € TTC - au-delà de 8 personnes nous consulter - <u>En distanciel</u> : <ul style="list-style-type: none"> - jusqu'à 8 personnes 970 € TTC - au-delà de 8 personnes nous consulter
<p><u>PROFIL DU FORMATEUR ET LES PLUS DE LA FORMATION</u></p>	<p>Nicolas Claret : Issu de la profession bancaire, je suis passé par tous les postes du réseau durant mes 16 ans de carrière : conseiller d'accueil, conseiller particulier haut de gamme, conseiller professionnel et manager d'une agence de 5 personnes avec à chacune de mes missions une prospection directe sur le terrain et une prospection téléphonique</p> <p>Ma mission de manager m'a permis également d'animer de nombreuses formations et de techniques commerciales acquises auprès de nombreux collaborateurs ; lors de mes sessions j'ai la posture d'un facilitateur.</p> <p>Aujourd'hui, je suis convaincu que le développement commercial doit se recentrer sur des fondamentaux qui sont : la préparation de l'entretien, l'écoute du client et la conclusion d'entretien.</p> <p>Le métier de la vente se transforme et demande de l'expertise : transformation numérique, cadre législatif, changement des comportements acheteurs-vendeurs.</p> <p>C'est pourquoi, j'ai plaisir à tester de nouvelles approches en prospection commerciale, à les valider et à les transmettre aux équipes en charge de la relation client.</p>
<p><u>MODALITE D'EVALUATION</u></p>	<p>Quizz et jeux de rôle</p>
<p><u>MODALITE ET DELAI D'ACCES</u></p>	<p>Les formations sont dispensées en présentiel (sur le site de l'entreprise) ou en visio (via l'application Teams ou Zoom).</p> <p>Les délais sont en moyennes d'un mois après la signature du contrat</p>



<u>ACCESSIBILITE</u>	Si vous êtes en situation de handicap, nous vous remercions de nous contacter afin que nous puissions prendre les dispositions nécessaires.
<u>CONTACT</u>	Nicolas Claret Téléphone : 07-67-80-87-15 Mail : info@nc-performance.fr Site : www.nc-performance.fr