

ACCUEIL ET PROMOTION DCODE2UTF('8217',0)OFFRES DE SERVICES CODE STAGE : COM100

OBJECTIFS

Assimiler l'activité de promotion des offres de service comme partie intégrante de la mission.
Connaître l'activité de promotion des offres de service et les techniques utilisées.
Savoir utiliser les contacts physiques entrants pour promouvoir les messages et services de l'entreprise.
Assumer son rôle de conseiller auprès des différents clients.
Transposer les techniques commerciales à la relation entreprise clients.
Mettre en œuvre les offres sur rebond :

DURÉE

2 jours

PUBLIC

Tout personnel d'accueil ayant à promouvoir des offres de service

PRÉ-REQUIS

Pas de pré-requis

PROGRAMME

MÉTHODOLOGIE

Un diagnostic des besoins de l'organisme et des attentes individuelles des personnes formées
Des simulations de situations réelles, adaptées au contexte de chacun, constituent la base de la formation
Un support méthodologique complet est remis à chaque participant
Un suivi après formation compris

DÉROULEMENT

Démystifier le rôle «commercial» d'un agent d'organisme
Améliorer le déroulement de ses entretiens avec ses interlocuteurs
Proposer son «offre commerciale» au bon moment
Savoir plus facilement relayer et diffuser des messages au public

Traiter les situations potentiellement difficiles

Savoir conclure sur des engagements de la part de son interlocuteur

