

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

## **OBJECTIFS**

Assimiler lcode2utf('8217',0)activité de promotion des offres de service comme partie intégrante de la mission.  
Connaître lcode2utf('8217',0)activité de promotion des offres de service et les techniques utilisées.  
Savoir utiliser les contacts physiques entrants pour promouvoir les messages et services de lcode2utf('8217',0)entreprise. Assoir son rôle de conseiller auprès des différents clients.  
Transposer les techniques commerciales à la relation entreprise code2utf('8211',0) clients.  
Mettre en œuvre les offres sur rebond :

## **DURÉE**

2 jours

## **PUBLIC**

Tout personnel dcode2utf('8217',0)accueil ayant à promouvoir des offres de service

## **PRÉ-REQUIS**

Pas de pré-requis

## **PROGRAMME**

### **MÉTHODOLOGIE**

Un diagnostic des besoins de lcode2utf('8217',0)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» dcode2utf('8217',0)un agent dcode2utf('8217',0)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

