Commercialisation B2B / B2C

- Se familiariser aux différentes techniques permettant d'entamer une conversation lors de l'acquisition à froid
- Favoriser une démarche tournée vers le client
- Renforcer la sensibilité aux exigences du client
- Accroître les compétences communicationnelles
- Exercer la conduite d'entretien en fonction des besoins
- Assimiler les instruments permettant une fidélisation durable du client
- Améliorer le rendement de l'entreprise

Durée : 1-2 jours
Nombre de participants : 4-16