

CONQUÉRIR PLUS DE CLIENTS GRÂCE A LA RECOMMANDATION

Faites de vos clients, les ambassadeurs de votre entreprise !

La force de vente la plus économique et la plus persuasive...

■ Objectifs de la formation :

- Optimiser la conquête client grâce à la recommandation
- Sortir de ses propres croyances limitantes pour oser enfin demander des recommandations
- Valoriser son offre et son entreprise grâce à une démarche de recommandation systématique
- Maîtriser les étapes clés d'une demande de recommandation

■ Prérequis :

Aucun

■ Durée et horaires et lieux :

1 journée soit 7h soit de 9h00-12h30 / 13h30-17h00

■ Moyens pédagogiques :

Suivi et évaluation : Méthode active et participative

Énoncés théoriques – Entraînement et mise en situation de recommandation - Le stagiaire est évalué en début et en fin de formation.

■ Public :

Professionnels Libéraux et leurs salariés

■ Contenu de la formation :

Matin (9h00-13h00)

I. Pourquoi demander une recommandation ?

- Analyser les «bonnes excuses» pour ne pas demander des recommandations
- Sortir de ses propres préjugés et croyances limitantes. Les antidotes efficaces pour passer à l'action
- Avantages de la recommandation

II. Quand et à qui demander une recommandation ?

- Les moments les plus opportuns pour demander une recommandation
- Les différentes formes de recommandation

Après-midi (14h00 - 17h00)

III. Les étapes clés de l'entretien de recommandation

- Pourquoi faire compliqué quand c'est si simple
- Traiter efficacement les hésitations du client

IV. Suivre dans le temps son action de recommandation

- Remerciements, cadeaux, compte-rendu, communautés...
- Mesurer son score de recommandation

■ Modalités d'évaluation :

Présentation de sa demande de recommandation.

■ Intervenant :

Catherine VERNAY, Consultante et Formatrice en Communication.

RENSEIGNEMENTS & INSCRIPTIONS

ORIFF-PL LR

Maison des Professions Libérales

285 rue Alfred Nobel

34000 MONTPELLIER

Téléphone : 04 67 69 75 14

Mail : info@oriffplr.com

Rejoignez-nous ...

