

Tout le monde vend !

Le développement de votre chiffre d'affaires n'est pas que l'apanage de vos commerciaux !

Vous voulez que tout votre personnel soit résolument orienté « service client ».

Vous avez besoin que toute votre équipe soit impliquée dans la relation client pour optimiser l'efficacité globale de votre entreprise.

Objectifs pédagogiques

- ☑ Identifier le rôle de chacun dans sa contribution au développement du chiffre d'affaires de votre entreprise
- ☑ Définir les leviers sur lesquels ils peuvent concrètement agir
- ☑ Engager votre équipe sur des axes de progrès personnels



- ☑ Retours d'expériences
- ✓ Jeux cadres
- ✓ Jeux de rôles



Jour 1:

- ☑ En quoi puis-je contribuer au développement du chiffre d'affaires de mon entreprise ?
- ☑ Que puis-je concrètement mettre en œuvre?

Jour 2:

- ✓ La qualité de la réception d'appels téléphoniques
- ✓ L'accueil physique de mon client
- ☑ La bonne attitude en clientèle (pose, SAV ...)

Jour 3:

- ☑ Détecter rapidement les attentes d'un prospect
- ✓ Préparer les conditions de la vente
- ✓ Gérer les clients difficiles
- ✓ Déterminer les axes de progrès de chacun
- ✓ Fixer les indicateurs de suivi.



Par qui ?

Pilote: Christèle BARAL

Formatrice des forces de ventes en entreprise.

Co-pilote: Marie-Christine LEFEBVRE

Pour qui ?

Tout le personnel de l'entreprise amené de près ou de loin à être en relation avec un client (comptable, administratif, poseurs, techniciens SAV, bureau d'études ...), hors équipe commerciale

Résultats

- ☑ Implication de tous dans la relation client
- Définition de la contribution de chacun au développement du chiffre d'affaires.
- ☑ Mise en place des moyens appropriés selon les rôles de chacun
- Détermination des indicateurs de suivis pour inscrire la démarche dans le temps

Les d'AMIFOR

- ☑ Diagnostic des forces et faiblesses de chacun dans ses attitudes de communication.
- Mise en situation par des jeux de rôle autour de la relation client.

