

Atelier MotiVente 1

l'Ecole de la Nouvelle Vente

Compétences-clé

- . Avoir le réflexe Client et avoir le réflexe Vente (Customer Relationship Management; Selling and negotiating)
- . Connaître les différents contextes de vente (B to B, B to C et B to A)

Objectifs pédagogiques et opérationnels Trame & contenu

Objectifs

- . Connaître les enjeux de la Nouvelle Vente
- . Etre imprégné de la culture du service
- . Comprendre les fondements et reconnaître l'importance du service à la clientèle comme moyen de fidélisation des clients
- . Comprendre l'importance d'être proactif dans le contexte actuel et savoir développer son portefeuille clients