

SAVOIR REBONDIR APRES LA CRISE

PROGRAMME

Analyse de la situation.

1^{er} module : optimiser la relation clients pendant la crise

- En fonction du niveau d'activité de l'entreprise et de l'impact de la crise sur mes clients, élaborer le bon diagnostic pour identifier les plans d'actions commerciaux pendant la crise.
- Quels sont les leviers de fidélisation que je peux actionner pendant la crise
- Comment devenir une ressource pour mon client en cette période de crise.

2^{ème} module : anticiper la sortie de crise pour une relance commerciale optimisée

- Partage du travail fait en amont sur l'analyse du portefeuille clients.
- Élaboration, priorisation et planification des plans d'actions commerciaux.
- Comment concilier optimisation des moyens humains, financiers et une relance commerciale rapide.
- 14 pistes pour savoir comment booster les ventes quand tout va mal.

3^{ème} module : optimiser sa communication en temps de crise

- Les règles d'or en matière de communication vers les clients en période de crise.
- Comment faire face à des situations difficiles : clients mécontents et / ou en difficulté.

Objectifs

- Savoir s'adapter à cette crise pour renforcer la relation commerciale avec ses clients et préparer la sortie de crise pour optimiser le rebond commercial

Public

Commerciaux, tous salariés en approche constructive d'amélioration

Prérequis

Aucun prérequis nécessaire

Durée de formation

1 jour (7 heures)

Dates et lieux

Mulhouse, Strasbourg, Paris
Bâtiment conforme aux normes d'accessibilité



Voir planning sur notre site Internet

Intervenante

Katia TAROUB BUCH
Dirigeante, formatrice indépendante et coach.
20 ans d'expérience dans le recrutement et la formation

Contact

Tél : 03.89.53.97.77
contact@ktb-recrutement.fr

Informations complémentaires

- Sanction de la formation : Attestation de présence, Certification de réalisation
- Modalités d'évaluation en aval : Quizz et / ou Fiche d'évaluation des compétences
- Modalités d'évaluation en amont : Quizz en fin de stage
- Nature de la formation : Acquisition de compétences
- Moyens de la formation : A distance via Teams et projection PPT

TARIF : 700€ NET DE TAXES

(Mis à jour le 01/06/2021)

2
FORMATS POUR
NE RIEN MANQUER



Présentiel

OU



A distance