

SÉMINAIRE INTERNATIONAL DE HAUT NIVEAU

CADRES NON-COMMERCIAUX : OPTIMISEZ VOTRE RELATION CLIENT

OBJECTIF

- Renforcer son efficacité relationnelle dans les contacts avec les clients.
- Travailler en synergie avec les commerciaux.
- Développer les qualités qui fidélisent les clients.

CIBLE

Tout cadre expert métier, engagé dans les contacts avec les clients au titre de l'appui avant-vente, en réalisation de projets ou en après-vente

ABIDJAN

23 AU 25 JANVIER 2025
465 000 FCFA

GRAND-BASSAM

13 AU 15 FEVRIER 2025
600 000 FCFA

ASSINIE

20 AU 22 FEVRIER 2025
900 000 FCFA

PROGRAMME

1- Ajouter la dimension relationnelle à son expertise

- Les enjeux de la relation client d'affaires, fidélisation.
- Clarifier la contribution de l'expert à l'expérience client.
- La place de l'expert dans le parcours client.
- Le projet avec les yeux du client.

2- Mieux communiquer en face-à-face avec un client

- Distinguer l'objectif opérationnel et l'objectif relationnel.
- Établir le contact, favoriser la confiance.
- Détecter les attentes client.
- Valoriser la solution technique.
- Accepter critiques et objections, les traiter en souplesse.

3- Intervenir avec succès en avant-vente avec les commerciaux

- Partager les informations utiles.
- Se répartir les rôles.
- Exposer le "juste assez" de la technique en se centrant "valeur ajoutée pour le client".
- Comment réagir si le commercial donne une information erronée.

4- Maîtriser la relation client dans les phases de réalisation et d'après-vente

- L'enjeu pour le client.
- Initier les contacts utiles et cadrer l'intervention attendue.
- Maintenir le contact jusqu'à la fin de son intervention.
- Faire face aux situations délicates

QUOTA

Un quota de quatre (4) personnes minimums est nécessaire pour valider une session.

NOS OFFRES

En plus de nos séminaires inter-entreprises, nous organisons régulièrement des sessions de formation intra-entreprise à la demande des entreprises. Ces formations portent sur divers thèmes et sont organisées et spécifiquement adaptées à la demande et au besoin de l'entreprise sollicitant la formation.

NOS +

Programmes de formation adaptés aux réalités de votre entreprise. Formateurs experts internationaux hautement qualifiés. Personnel accueillant et disponible. Cadre agréable et propice à l'apprentissage.

NOS REFERENCES



FORMULAIRE D'INSCRIPTION

Veuillez nous envoyer par email : contact@jnconsulting-ci.com ou clients@jnconsulting-ci.com
la fiche d'inscription dûment remplie ou appeler les 225 27 22 28 58 00 / 225 07 78 10 29 97 / 225 07 08 42 65 91

La(Les) personne(s) dont les noms suivent est (sont) inscrit(es) au présent séminaire :

M. / M^{me} FONCTION.....
M. / M^{me} FONCTION.....
M. / M^{me} FONCTION.....
M. / M^{me} FONCTION.....

THÈME : CADRES NON-COMMERCIAUX : OPTIMISEZ VOTRE RELATION CLIENT.

DATE.....
LIEU.....

FRAIS D'INSCRIPTION / PAR PERSONNE⁽¹⁾ :

ABIDJAN 465 000 FCFA	GRAND-BASSAM 600 000 FCFA	ASSINIE 900 000 FCFA
-------------------------	------------------------------	-------------------------

Le responsable engageant la société :

M. / M^{me}
Société : Fonction :
Tél.: Fax :
Cell.: E-mail :

MODE DE PAIEMENT

Chèque Virement bancaire Espèces Transfert d'argent

PAIEMENTS PAR VIREMENT BANCAIRE

Compte tenu des délais de virements internationaux, nous vous prions de bien vouloir ordonner vos virements au plus tard 15 jours avant le début de la formation.

PAR CHÈQUE

Le chèque doit être encaissable en Côte d'Ivoire et libellé au nom de **JN CONSULTING**.

PAR TRANSFERT D'ARGENT

Vous pouvez utiliser les services de Western Union ou de MoneyGram pour le règlement de vos frais de participation.

Modalités de règlement : 100% libérés avant la session.

Compte tenu du nombre de places, les inscriptions seront validées sur la base des paiements effectués, par ordre d'arrivée des inscriptions et dans la limite des places disponibles.

Nous vous recommandons de ne pas émettre de virement, ni prendre vos billets d'avion sans avoir au préalable pris contact avec notre service commercial par mail à contact@jnconsulting-ci.com ou clients@jnconsulting-ci.com ou par téléphone au 225 27 22 28 58 00 ou 225 07 78 10 29 97.

Toute annulation d'inscription à l'initiative du participant fait l'objet d'une retenue de frais d'annulation de 20% si cette annulation intervient au moins 15 jours avant le démarrage du séminaire. En deçà de ce délai, aucun remboursement n'est accepté. Toutefois, vous bénéficiez de la possibilité de vous faire remplacer par la personne de votre choix sous réserve de nous en informer au moins 48 h à l'avance.

NB : Le transport est à la charge des participants.

DATE, CACHET ET SIGNATURE

⁽¹⁾ Les frais de formation prennent en compte le coût pédagogique de la formation, les supports de formation, le diplôme de formation avec sceau original doré et gravé, 2 nuitées (Bassam et Assinie uniquement), les pause-café, les déjeuners et les dîners (Bassam et Assinie uniquement).