Stratégie de croissance et fidélisation des clients

RÉF | 6207

OBJECTIF ET CONTENU

Objectif

Ce module de formation s'adresse plutôt aux entrepreneurs qui ont déjà une base de clientèle établie mais qui souhaitent augmenter leur chiffre d'affaires. Les participants apprendront comment utiliser leurs clients existants comme base de développement.

Programme

Les points suivants seront traités:

- Apprendre à apprendre de ses clients les clés de votre croissance.
- Savoir poser des questions performantes.
- Aborder les techniques de marketing direct.
- Etablir un plan d'action simple de marketing direct.
- Savoir utiliser un outil simple de CRM (Customer relationship management).
- Savoir progresser avec ses clients.

Type de formation [Alternance PME](#)

ORGANISATION

Durée 3 heures

Horaire

Le 11 octobre 2014 à Uccle de 9h30 à 12h30
ou
Le 9 mars 2015 à Tours & Taxis de 18h15 à 21h15.

Coût €29,00-/module de 3 heures - Coût réduit : €19,00- -

CONDITION D'ADMISSION

Remarques

Vous désirez davantage d'informations concernant les formations "Passeport Réussite"?
Consultez le site web (www.passeportreussite.be) ou cliquez [ICI](#).

EN PRATIQUE

Pour s'informer et postuler

Vous désirez vous inscrire? Complétez le formulaire d'inscription via notre site web
<http://www.passeportreussite.be/fr/formation/23>.

Organisme

Efp : Formation continue

Rue de Stalle 292b
1180 Uccle
Tél: efp 0800 85 210
<http://www.efp-bxl.be>