

Fidéliser ses clients

RÉF | 8748

OBJECTIF ET CONTENU

Objectif

Positionner son produit, vendre son image et communiquer dans les règles de l'art.

Programme

- Quelles astuces utiliser pour se positionner et surtout rester présent dans le cerveau de ses clients?;
- Comment user une attitude pour influencer de manière positive ses ventes?;
- Quelles techniques aideront le discours commercial à se démarquer, à accrocher et surtout à susciter l'intérêt des consommateurs?;
- Des astuces pour conquérir le coeur des clients mais aussi à se démarquer par un discours commercial qui suscite l'intérêt.

Type de formation [Alternance PME](#)

ORGANISATION

Durée 3 heures

Horaire en journée
lundi 10/05/2021 de 9h30 à 12h30 - EN LIGNE

Coût €29,00 - Coût réduit : €19,00 -

CONDITION D'ADMISSION

Prérequis administratifs Pas de condition d'admission pour cette formation

Remarques

Vous désirez davantage d'informations concernant les formations "Passeport réussite"?
Consultez le site web (www.passeportreussite.be).

EN PRATIQUE

Pour s'informer et postuler

Inscrivez-vous en ligne sur [le site de l'organisme](#)

Pour s'informer uniquement

Consultez [la formation](#) en ligne

Organisme

Efp : Passeport réussite

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

