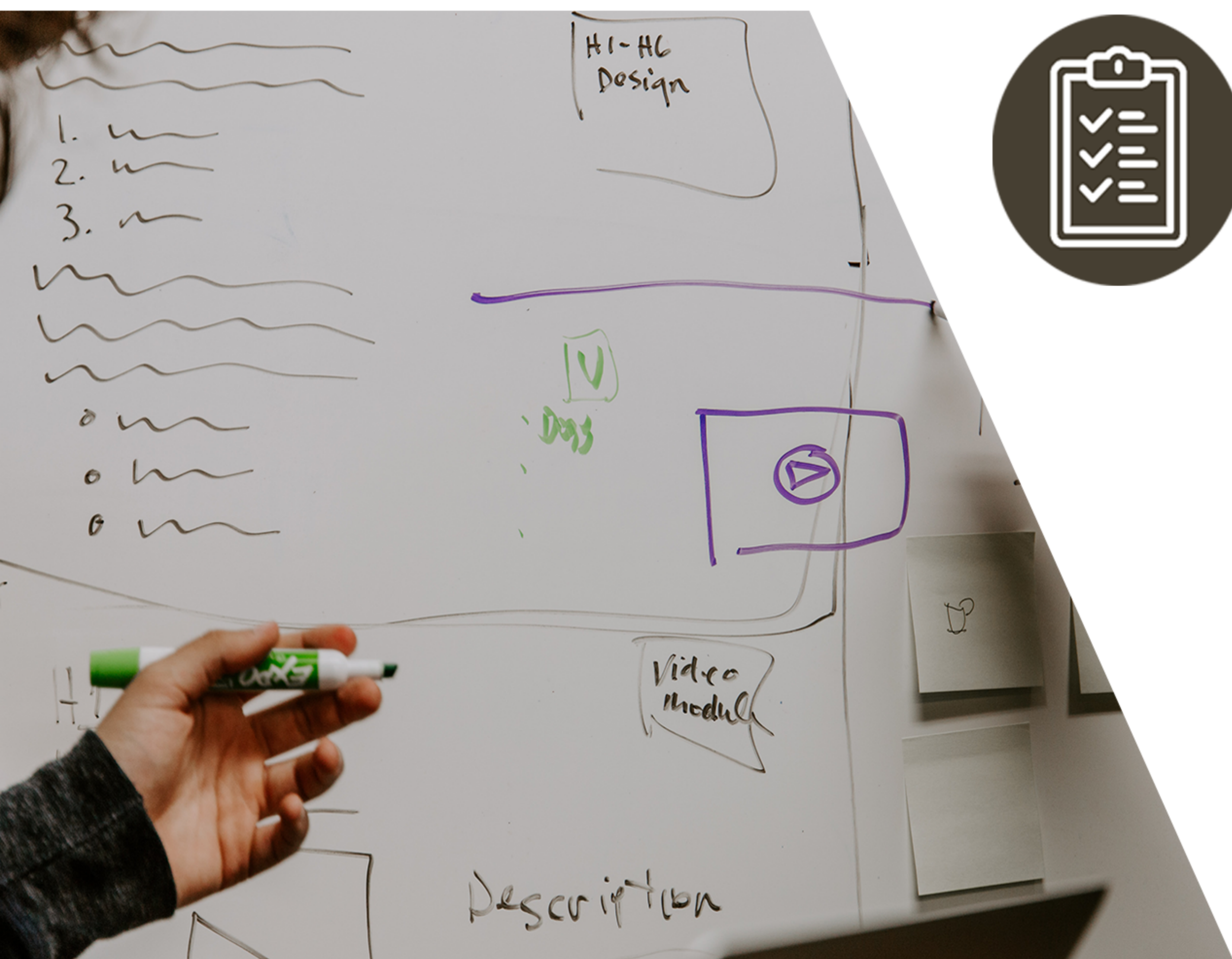


STRATÉGIE CLIENTS

FORMATION

TRAVAILLEZ LES ANALYSES DES RETOURS DE VOS CLIENTS
POUR DEVELOPPER DE NOUVELLES STRATEGIES



DESRIPTIF FORMATION

Analysez le bilan et les retours clients pour élaborer de nouvelles stratégies.

Maintenez et développez les points positifs et soyez capable d'actionner et d'apporter des solutions via un plan d'action pour l'ensemble des axes de progrès.

Identifiez les irritants et les points forts de votre enseigne pour vous focaliser sur le meilleur.

PUBLIC ET PRÉREQUIS

Personnel de l'encadrement, responsables et profils évolutifs

*La connaissance de la politique commerciale de la société est requise.

Durée 7 heures

MOYENS PÉDAGOGIQUES

- Méthode active
- Brainstorming
- Analyse des KIP, image clients et retours clients
- Partage
- Vidéo et support numérique
- En sous-groupe et en individuel

SUIVI ET ÉVALUATION

- Fiches émargement et évaluations
- Exercice et débriefing collectif
- Réalisation du plan d'action et feuille de routes des incontournables et se fixer ses propres objectifs

TARIF DE LA FORMATION

1050€ HT*

*à partir de.

Conditions sur simple demande

Contact mail :

contact@carteblancheformation.com

Retrouvez toutes nos autres modules sur le management et toutes nos autres formations sur notre site Internet :

www.carteblancheformation.com

