

PILOTER LES

INDICATEURS CRM

APPRENEZ À LIRE ET À ANALYSER LES DIFFÉRENTS INDICATEURS POUR PROPOSER DU NOUVEAU A VOS CLIENTS

FORMATION



DESRIPTIF FORMATION

Analysez les différents indicateurs et apprenez à savoir les lire.

Sachez connaître sa clientèle et ses attentes pour proposer une approche différenciante pour capitaliser et attirer de nouveaux clients.

Sachez satisfaire et surprendre votre clientèle en proposant de nouvelles solutions, de nouveaux services.

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, géomarketing et retours clients (mails, RS)
- Partage
- Vidéo et support numérique
- En sous-groupe et en individuel
- Soirée à thème
- Rétroplanning

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 en fonction de mon activité et des attentes clients

TARIF DE LA FORMATION

1250€ 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

