ASG2A – Vidéo learning : rebond commercial et vente additionnelle

Code produit : ASG2A
Niveau : Initiation
Modalité : E-learning
Durée (en heure) : 0.33

Tarif : 60,00
Eligible DDA : oui
Public : Tout collaborateur amené à être en contact avec les clients
Prérequis :

Aucun

Objectif

Fidéliser le client grâce au rebond commercial et la vente additionnelle

Programme de la formation

- Accueil et présentation du déroulement de l'entretien
- Découverte et occasion de rebond
- Analyse de l'existant et présentation de l'offre
- Méthode ACTE et traitement des objections
- Conclusion et prise de congé

Une assistance technique et pédagogique de l'apprenant est assurée tout au long de la formation via une adresse mail permettant de contacter soit le service en charge des aspects techniques et logistiques, soit un formateur expert du domaine abordé, avec une réponse dans les 48 heures.

Moyens d’évaluation

- Evaluation des acquis de la formation par le biais de QCM et/ou d’exercices pratiques
- Questionnaire de satisfaction à chaud complété par chacun à l’issue du stage
- Questionnaire d’évaluation à froid complété par chacun entre 2 et 3 mois après le stage

Méthodes pédagogiques

En mêlant les différents styles d'apprentissage, nos modules favorisent la mémorisation :

- Méthode démonstrative : propositions d'activités favorisant l'intervention de l'apprenant
- Méthode interrogative : questions et/ou consignespermettant àl'apprenantde découvrir de nouvelles connaissancesen recherchant les informationsdans des ressources pédagogiques

AF2A - 64 Rue de Miromesnil, 75008 Paris

Copyright 2022 AF2A. Tous droits réservés.