

FFIVC1 – Conditions de réussite d'une visio clientèle

Code produit : FFIVC1

Niveau : Perfectionnement

Modalité : Classe virtuelle

Durée (en heure) : 2.5

Tarif : 0

Eligible DDA : oui

Public :

Commerciaux et cadres commerciaux pouvant avoir recours à la visio dans le cadre de leur relation clientèle

Prérequis :

Aucun

Objectif

- Utiliser les techniques de relation à distance via la visio

Programme de la formation

- Cadre de la visio clientèle
 - Durée de la visio / planification / fréquence
 - Choix de la clientèle et objectifs
 - Conditions matérielles nécessaires
 - SAV de la visio
- Codes de la relation distancielle en visio
 - Rappels sur les fondamentaux de la communication
 - Importance de la préparation du dossier client

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

- Ateliers de réflexion interactifs, exemples concrets, mises en situation en direct
- Exposés à partir d'un diaporama
- Echanges d'expériences



AF2A - 64 Rue de Miromesnil, 75008 Paris

Copyright 2022 AF2A. Tous droits réservés.