**Commercialiser Diffuser** 

## Se perfectionner dans la relation technicien / client

Code FC 11 09 - Mise à jour 21/12/2022





Démarrage 01/06/2026 au 02/06/2026

### Dbjectifs et savoir-faire attendus

oAcquérir les techniques pour plus d'aisance et d'efficacité

#### Contenu de la formation

oS'initier au marketing personnel incarner l'image de marque de l'entreprise

- - Si j'étais un produit-
- · Lister ses aptitudes, ses compétences
- o Développer sa culture client
- Mieux connaître ses clients
- Concevoir l'écoute client comme une opportunité d'évolution pour son entreprise et son métier
- o Développer son écoute
- Devenir expert en questionnement
- Recenser les évènements offrant la possibilité d'aller à la rencontre
- o Faire évoluer avec le temps sa manière d'entrer en lien avec les clients
- Valider sa réactivité
- · Amorcer au plus vite sa pro-activité

## Rythme et organisation de la formation

Modalités pédagogiques

Expositive; Demonstrative; Interrogative; Active

Modalités d'évaluation

Questionnaire de fin de formation



! Durée 2 jours, 14 heures



Poseur; installateur; Assistant(e) commercial(e)

; Assistant(e) administratif

(i) Tarifs

Inter: 700 € HT par participant

Intra en entreprise : sur devis

(i) Pré-requis Expérience professionnelle

1 La qualité Novéha

souhaitée

> Taux de satisfaction des apprenants (2024): 96%

> Nombre total de salariés formés (2024): **1219** 

**Commercialiser Diffuser** 



# Se perfectionner dans la relation technicien / client

Code FC 11 09 - Mise à jour 21/12/2022



Le site Novéha est accessible à tout public. Notre organisme est engagé depuis plus de 10 ans dans l'accueil des apprenants en situation de handicap - avec un référent handicap qui coordonne leur parcours



