

## Le fichier client

<p><b>Objectifs</b> : Savoir constituer un fichier Client et l'utiliser avec efficacité pour le suivi commercial.</p>	<p><u>Personnes concernées</u> : Toute personne travaillant en distribution.</p>
<p><b>PROGRAMME</b></p>	<p><b>Pré requis</b> : aucun</p>
<p><b>✚ Quel est l'intérêt du fichier client ?</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>❖ Définition</li> <li>❖ Avantages et inconvénients</li> </ul> <p><b>✚ Quand et comment demander les coordonnées du client ?</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>❖ Sélection du client</li> <li>❖ Comportement verbal</li> </ul> <p><b>✚ De quelles informations avons nous besoin ?</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>❖ Informations générales</li> <li>❖ Informations "one to one"</li> </ul> <p><b>✚ Le suivi commercial</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>❖ La relance téléphonique</li> <li>❖ Etablir un bon relationnel client</li> <li>❖ Savoir proposer des services</li> </ul> <p><b>✚ Exercices pratiques</b></p>	<p><b>PEDAGOGIE</b></p> <p><b>Le Formateur</b></p> <p>Spécialiste des domaines commercial, marketing, management et communication inter-personnelle. Praticien en PNL et analyse transactionnelle. Maîtrise de l'Ennéagramme. Psychothérapeute.</p> <p><b>Moyens et pédagogie</b></p> <div data-bbox="1157 1153 1332 1355" style="text-align: center;"> </div> <p>Apports théoriques et méthodologiques. Progression rapide grâce aux exercices. Mises en applications concrètes à partir de débats et réunions sur vidéo.</p> <p><b>Intra entreprise France entière et International</b></p> <p><b>Tarif inter par personne</b></p> <p style="text-align: center;"><b>2 jours</b></p> <hr/> <p style="text-align: center;"><b>1 150 €</b></p> <hr/> <p style="text-align: center;">Réf : DI047</p>