

## COMMENT RENDRE L'EXPÉRIENCE CLIENT POSITIVE TOUT AU LONG DU PROCESSUS DE VENTE

**Réf**  
RMETEXPVEN-IPO7

**Modalité**  
Présentiel

**Durée**  
1.0 jour(s) - 7.0h

**Nb stagiaires**  
10



### OBJECTIFS

- Décomposer les étapes d'un processus de vente
- Lister l'ensemble des bonnes pratiques pour rendre l'expérience client positive à chaque étape.



### A QUI S'ADRESSE CETTE FORMATION ?

#### Public

Populations commerciales back-office/ front office

#### Pré-requis

Avoir une première expérience et compréhension de la fonction commerciale



### CONTENU

- Partage des bonnes pratiques
- Postures et savoir être
- Coordination et organisation des interactions internes
- Supports et outils d'évaluation



### PÉDAGOGIE

Apports méthodologiques avec la mise en place de livrables formalisés qui seront personnalisés grâce à un travail d'appropriation individuel.



### GESTION DES ACQUIS

### Méthodes d'évaluation

- Evaluation de suivi
- Evaluation du développement des compétences via la grille d'auto-positionnement remplie à l'issue de la formation
- Evaluation de satisfaction fournie par REZO
- Quizz oral



### FORMATEUR ET PARTENAIRE

Fort d'une expérience commerciale de 30 ans, notre formateur a pour principal objectif de structurer, d'optimiser, d'accompagner et de pérenniser le développement commercial des PME et Business Unit de grands groupes, dans la vente de produits ou services aux entreprises.



### ACCESSIBILITÉ

Les personnes en situation de handicap souhaitant suivre cette formation sont invitées à nous contacter directement afin d'étudier ensemble les solutions.