

## OBJECTIFS PÉDAGOGIQUES

- Gagner du temps
- Effacer ses craintes et gagner en efficacité
- Définition du parcours client

## PROGRAMME

- **Le temps coûte !**

- o Combien de temps il me faut pour réaliser une opération
- o J'ai trop de travail je suis débordé
- o L'efficacité journalière

- **Mes craintes**

- o Les origines
- o La peur de réussir
- o La résultante

- **L'accompagnement client**

- o Storyboard de la relation client

- **Gagner en efficacité**

### POLITIQUE HANDICAP

Nous mettons tout en oeuvre pour favoriser l'accès de nos formations aux personnes en situation de handicap. Afin de valider les modalités d'adaptation nécessaires, Merci de nous contacter préalablement à l'inscription.



PUBLIC

Manager étant en poste



PRÉREQUIS

Être en position commerciale

### + FINANCÉ PAR VOTRE OPCO

#### PRIX HT

INTER

790 €

INTRA

*Dans votre entreprise  
groupe de 12 personnes maximum*

3 250 €

*\*Sous réserve d'acceptation par votre OPCO*

## SUIVI DE L'EXÉCUTION & MODALITÉ D'ÉVALUATION

Feuilles de présence, Questions orales ou écrites (QCM), Mises en situation, Formulaires d'évaluation de la formation

## MOYENS & MODALITÉS PÉDAGOGIQUES

- Accueil des stagiaires dans une salle dédiée à la formation
- Documents supports de formation projetés
  - Exposés théoriques
  - Etude de cas concrets
  - Quiz en salle
- Mise à disposition en ligne de documents supports à la suite de la formation