

8

CULTURE CLIENT : ORIENTATION CLIENT

OBJECTIFS DU STAGE : DÉVELOPPER SA CULTURE DE SERVICE : COMPRÉHENSION DES ENJEUX ET DU NIVEAU D'EXIGENCE DU CLIENT, DISTINGUER SES ATTENTES OPÉRATIONNELLES, LUI OFFRIR UNE IMAGE POSITIVE DE L'ENTREPRISE, AVOIR LE SENS DU DÉTAIL

ATELIER DE COACHING DE RÉFÉRENCE : SPORT ET MEDIA
Le format : 1 OU 2 JOURS

Séquence 1 : Définition générale de la culture client de l'entreprise

Séquence 2 : Mise en action de la culture client entreprise

Séquence 3 : Les clés de la relation client

Séquence 4 : L'intelligence relationnelle

LES FORCES DU STAGE

Acquérir une véritable
culture client et donc un
avantage concurrentiel.

NOS RÉFÉRENCES SUR CE PROGRAMME :

habitat[®]

RICARD[®]

HEMA

eram

VOTRE DEVIS EN LIGNE