

## Ã?toffer sa clientÃ"le – FFCLI2

CrÃ©er et faire vivre son rÃ©seau

**Code produit :** FFCLI2

**Niveau :** Initiation

**ModalitÃ© :** Classe virtuelle

**DurÃ©e (en heure) :** 2.5

**Tarif :**

**Eligible DDA :** oui

**Public :** commerciaux,  
ingÃ©nieurs commerciaux,  
assistants commerciaux,  
vendeurs dÃ©butants ou  
expÃ©rimentÃ©s

**PrÃ©requis :**

aucun

### Objectif

- construire une stratÃ©gie de dÃ©veloppementÃ

### Programme de la formation

- CrÃ©er des partenariats
  - Devenir expert et innovant
  - Donner envie de travailler avec vous
  - Utiliser le bouche-Ã -oreille
  - Impliquer son client grÃ¢ce Ã un accompagnement efficace
- Faire vivre son rÃ©seau
  - Suivre sa clientÃ"le
  - CrÃ©er l'Ã©vÃ©nement
  - Organiser une rÃ©union dÃ©information
  - Adapter son offre en fonction de l'Ã©volution des attentes de la clientÃ"le
- Les ventes additionnelles
  - Savoir dÃ©tecter les besoins non formulÃ©s
  - Travailler sur le long terme

### Moyens d'Ã©valuation

- Evaluation des acquis de la formation par le biais de QCM et/ou d'Ã©exercices pratiques
- Questionnaire de satisfaction Ã chaud complÃ©tÃ© par chacun Ã

lâ??issue du stage

- Questionnaire dâ??évaluation Ã froid complÃ©tÃ© par chacun entre 2 et 3 mois aprÃ¨s le stage

### **MÃ©thodes pÃ©dagogiques**

- ExposÃ©s Ã partir d'un diaporama
- RÃ©alisation d'exercices et de cas pratiques
- Ã?changes d'expÃ©riences avec les participants