

Vidéo learning : rebond commercial et vente additionnelle – ASG2A

Acquérir une méthodologie pour renforcer sa capacité à faire du rebond

Code produit : ASG2A

Niveau : Initiation

Modalité : E-learning

Durée (en heure) : 0.33

Tarif :

Eligible DDA : oui

Public : Tout collaborateur amené à être en contact avec les clients

Prérequis :

Aucun

Objectif

Fidéliser le client grâce au rebond commercial et la vente additionnelle

Programme de la formation

- Accueil et présentation du déroulement de l'entretien
- Découverte et occasion de rebond
- Analyse de l'existant et présentation de l'offre
- Méthode ACTE et traitement des objections
- Conclusion et prise de congé

Une assistance technique et pédagogique de l'apprenant est assurée tout au long de la formation via une adresse mail permettant de contacter soit le service en charge des aspects techniques et logistiques, soit un formateur expert du domaine abordé, avec une réponse dans les 48 heures.

Moyens d'évaluation

- Evaluation des acquis de la formation par le biais de QCM et/ou d'exercices pratiques
- Questionnaire de satisfaction à chaud complété par chacun à l'issue du stage
- Questionnaire d'évaluation à froid

complété par chacun
entre 2 et 3 mois après le
stage

Méthodes pédagogiques

En mêlant les différents styles
d'apprentissage, nos modules
favorisent la mémorisation :

- Méthode démonstrative :
propositions d'activités
favorisant l'intervention de
l'apprenant
- Méthode interrogative :
questions et/ou
consignes permettant
   l'apprenant de découvrir
de nouvelles connaissances en
recherchant les
informations dans des
ressources pédagogiques