

De la théorie à la pratique pour
améliorer vos performances !



Vos enjeux !



Optimiser
les contacts

Augmenter
les ventes additionnelles

Fidéliser
les clients.

Pour vous aider
à améliorer vos **performances**
et vous accompagner
vers un objectif concret
de **progrès**.

Contexte

Après plusieurs années de baisse, le marché français du motorcycle renoue avec la croissance.

La segmentation des motards est de plus en plus précises.

Les acheteurs modifient leurs comportements d'achats et se font plus prudents. Ils sont de plus en plus versatiles et exigeants.

Nos formations spécifiques Moto



www.noéo-formations.com

	La vente	Le management	La relation client
Participants	Commerciaux, vendeurs.	Chefs d'atelier, chefs d'équipe	Secrétaires, responsables atelier, chargés de réception.
Objectifs	<i>Fidéliser et développer mon chiffre d'affaire Se différencier et attirer de nouveaux clients</i>	<i>Les attitudes-clés d'un management d'équipe efficace et motivant Les méthodes du management d'équipe</i>	<i>S'adapter aux différents types de clients. Rassurer les clients</i>
Thèmes de journée	Comprendre l'exigence des clients	Accompagner le changement	Le téléphone et la communication
	Adapter son attitude face aux différents types de comportements clients	Savoir motiver pour obtenir le meilleur du potentiel de chacun Adapter son management selon l'attitude des collaborateurs	l'accueil physique, comment faire la différence
		Cadrer et fédérer pour gagner en efficacité	
Durée	2 jours	3 jours	1 jour

Une attestation de formation est fournie suite à l'évaluation des acquis contrôlés tout au long de la formation

Pierre Foureix: 06.14.31.90.55

noéo
formations