

Maitriser les bases de la relation client chez Attila

COMMERCE1

Cette formation doit permettre au stagiaire de comprendre les bases de la relation client chez Attila afin de prolonger la durée des toits.

Présentiel - Synchrone

Public Visé

CC, ASS, RA, franchisé

Pré Requis

Venir avec un ordinateur et l'accès à Atlas. Avoir fait le module elearning sur formtoit en amont de la formation.

Objectifs pédagogiques et d'évaluation

Comprendre l'identité de la marque
Connaître et maîtriser les étapes commerciales Attilienne
Créer une relation forte et personnalisée

Parcours pédagogique

Étape 1 : Préparer sa prospection
Étape 2 : La prospection
Étape 3 : Le R1 : rendez-vous de découverte
Étape 4 : Le devis
Étape 5 : Le R2 : rendez-vous de présentation du devis et du contrat d'entretien
Étape 6 : Le R3 : rendez-vous de fidélisation, qualité

Méthodes pédagogiques

Pédagogie active (travaux de groupe, échanges)

Moyens pédagogiques

Manipulation sur Atlas et cas pratiques

Qualification Intervenant·e·s

Formateur commerce

Méthodes et modalités d'évaluation

Tests pratiques

Moyens à mettre en oeuvre

Ordinateur et un accès à l'Atlas de son agence

Modalités d'accessibilité handicap

Les locaux sont accessibles aux personnes à mobilité réduite.



Durée

14.00 Heures

2

Jours

Effectif

De 3 à 6 Personnes