

Formation La découverte client

Pascal CHARBONNIER / Form4Business

Cette formation entre dans le cadre des prises en charge par les OPCO et les FAF (sous conditions d'éligibilité).

Modalités

Nombre de personnes : de 2 à 10

Durée : 1 journée

OBJECTIFS, APTITUDES ET COMPÉTENCES

Connaitre les phases importantes de la découverte avant un rendez-vous commercial.

PROGRAMME

Développer ses compétences :

- Suivre une méthode
- Les différentes phases de la découverte client
- La pré-découverte
- L'entrée en matière lors d'un rdv
- La découverte
- Synthèse de la découverte
- Les outils à utiliser
- Un volet environnemental

MÉTHODES MOBILISÉES (MOYENS PÉDAGOGIQUES ET TECHNIQUES)

- Salle de cours en présentiel
- La signature des présences se fera numériquement (nécessite une adresse mail).

ÉVALUATIONS DES ACQUIS

Formation Action : QCM de compréhension rempli en fin de formation
Questionnaire de satisfaction.

PUBLIC CONCERNÉ ET PRÉREQUIS

Dirigeant, directeur commercial, chef des ventes, commerciaux.

SANCTIONS VISÉES

Attestation de formation.

NATURE DE LA FORMATION

Actions de formation

QUALIFICATIONS DES INTERVENANTS

Formateur ayant une expérience significative dans le monde de la formation commerciale.

SPECIALITÉ

Commerce

DELAI D'ACCES

Formations réalisées à la demande, avec un délai de 15 jours minimum pour la mise en place

ACCESSIBILITÉ

Formation en présentielle.

Modes de communication : visuelle et auditive.

Cette formation est réalisée en présentiel dans une salle.

Formation accessible aux personnes en situation de handicap après vérification par un état des lieux

TAUX DE SATISFACTION

- 90.65 % (année 2025)

TAUX DE VALIDATION

- 100 % (année 2025)