



MISSION | Partenaire
de votre
croissance

30, avenue de Neufchâteau, Lorraine (Québec) J6Z 1R2
514.498.9779 – vente@mission-clients.com
www.mission-clients.com

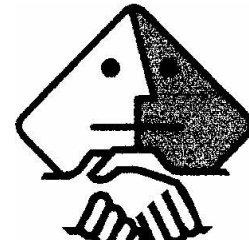
CHAQUE FORMATION EST UNE OCCASION DE
SE PERFECTIONNER DANS UNE COMPÉTENCE
PARTICULIÈRE RELIÉE AU MONDE DES AFFAIRES.

LE MAINTIEN D'UNE RELATION D'AFFAIRES

**VOUS CHERCHEZ À METTRE DE L'AVANT DES
STRATÉGIES FAVORABLES?**

**VOUS TROUVEZ DIFFICILE DE TISSER DES LIENS
SOLIDES AVEC VOS CLIENTS?**

VOUS DÉSIREZ DES RÉSULTATS À LONG TERME?



Découvrez comment consolider une relation professionnelle en valorisant le prospect et son contexte.

CLIENTÈLE VISÉE :

- ❖ Toute personne en relation avec la clientèle

PRÉALABLE :

- ❖ Être passionné des gens et des affaires

STRATÉGIE D'ANIMATION :

- ❖ Exposés (animation interactive avec « règles du jeu »)
- ❖ Discussions (partage de connaissances et d'opinions)
- ❖ Exercices pratiques et simulations de cas

ÉVALUATION :

- ❖ Test de compréhension
- ❖ Plan de révision
- ❖ Évaluation de satisfaction

DURÉE :

- ❖ 8 heures

ACCREDITATION :

- ❖ Emploi-Québec (loi 90)

OBJECTIFS SPÉCIFIQUES ET ÉLÉMENTS DE CONTENU

ÉTABLIR LES BÉNÉFICES POSSIBLES DU MAINTIEN D'UNE RELATION D'AFFAIRES :

- ❖ Reconnaître les différentes facettes du maintien des relations d'affaires,
- ❖ Identifier les avantages de fidéliser la clientèle,
- ❖ Savoir comment faire fructifier la relation avec les clients

DEVELOPPER UNE ATTITUDE PERFORMANTE DANS NOS RELATIONS D'AFFAIRES:

- ❖ Revoir notre attitude générale face à notre entreprise,
- ❖ Découvrir des façons de faire le suivi de notre clientèle,
- ❖ Exploiter l'attitude de la ténacité.

MAINTENIR UNE RELATION QUI SERA DISTINCTIVE ET BASÉE SUR VOTRE EXPERTISE:

- ❖ Connaître notre propre centre de décision,
- ❖ Identifier le centre de décision de nos clients,
- ❖ S'adapter au contexte et à la réalité de nos relations d'affaires,
- ❖ Découvrir des activités permettant de se démarquer.

DÉFINIR NOTRE PERSONNALITÉ PRIMAIRE EN LIEN AVEC NOTRE CENTRE DE DÉCISION:

- ❖ Faire ressortir notre façon de décider et de réagir aux situations.
- ❖ Approfondir certains aspects de la personnalité de nos clients.