

FOCUS

LES CLIENTS DIFFICILES ET LE RESPECT DES REGLES


Comment trouver les bons mots, la bonne attitude pour imposer fermement et pédagogiquement les règles ?




CAPITE CORPUS
la solution par la communication

 **Durée :**
3h30

 **À qui s'adresse ce Focus :**
Tout public en lien avec la clientèle en point de vente

 **Modalités d'intervention :**
100% à distance - **Technologie Zoom** utilisée - Classe virtuelle de 10 personnes maximum pour favoriser la mise en pratique

 **Accessible en :**

- **Flexi-inter** : des sessions inter-entreprises à la demande
- **Intra-entreprise** : organiser cette formation dans votre entreprise

 **Prochaines dates :**
Nous contacter

CONTENU DÉTAILLÉ :

Recadrer avec tact et diplomatie le comportement de son interlocuteur qui ne respect pas les règles

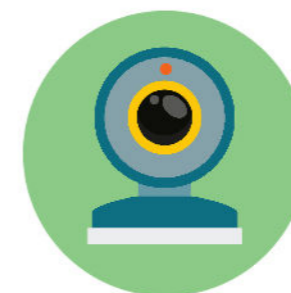
- La formulation d'une remarque à son interlocuteur sur son comportement avec la trame FISC
- Les cartes supplémentaires pour rendre sa critique plus acceptable

Savoir dire non

- Le "pouvoir de dire non" pour fixer une limite au client
- La trame pour conserver la relation malgré un non
- Les techniques pour résister à l'insistance d'un client



APPORT



TRAINING



PARTAGE

UNE PÉDAGOGIE 100% OPÉRATIONNELLE

MÊME À DISTANCE !

 **JE M'INSCRIS !**