Valoriser son fichier client

Métiers et emplois visés :

- Chargé.e de clientèle
- Référent.e de clientèle
- Assistant.e Commercial.e

Public concerné :

Demandeur.euse d'emploi
Jeune 16-29 ans
Salarié.e
Individuel.le autre

Objectifs de la formation :

Exploiter son portefeuille pour développer et fidéliser ses clients

Contenu de la formation :

- Les différentes méthodes de prospection
- Connaissance du client et de ses besoins
- Méthodes d'enrichissement du fichier
- Méthodes d'analyse et d'exploitation du fichier
- Réalisations de sélections et d'alerte

Méthodes et outils pédagogiques :

Notre approche alterne apports théoriques, exercices pratiques et/ou études de cas utilisant des méthodes d'animation actives et permettant une meilleure compréhension des concepts et une appropriation accélérée. Tous les cas pratiques seront adaptés à votre contexte.

Modalités d'enseignement :

Formation entièrement présentielle

Durée indicative en centre de formation :

14 heures

Pré-requis :

Nous ne demandons pas de pré-requis pour réaliser cette formation en matière de diplômes ou de certification. Cependant nous vous conseillons d'avoir une première expérience en relation client et d'avoir des notions sur les fondamentaux de la vente.

Modalités d'admission :

Plusieurs modalités possibles:

- Admission après entretien
- Admission après test
- Admission sur dossier

Niveau d'entrée :

Conseillé : sans niveau spécifique

Niveau de sortie :

sans niveau spécifique

Validations :

Attestation de compétences

Financement :

Financement individuel
Financement sur fonds publics
Plan de développement des compétences

Tarif de référence :

18€ de l'heure

Lieu(x) de formation :

CHERBOURG EN COTENTIN

Accès Handicapés :

Locaux accessibles aux personnes en situation de handicap.

Renseignements et inscriptions

Nom du contact : Stéphanie CAILLARD
Téléphone : 02 33 88 60 40
Courriel : greta-cherbourg@ac-normandie.fr