

FIDELISER SA CLIENTELE

CODE M 2046

Personne chargée de la formation dans l'entreprise :

Les moyens d'encadrement sont assurés par le responsable pédagogique du secteur et par le formateur

Nom du formateur : A définir

Programme	<ul style="list-style-type: none"> Analyse et évaluation de l'actuelle gestion des relations clients Définir des outils de fidélisation Mettre en place des actions promotionnelles avec tableau de bord et suivi Mettre en place une phase de test Mesurer et analyser les résultats 		
Objectifs	<p>Etre capable de :</p> <ul style="list-style-type: none"> Augmenter la durée de vie de vos clients Donner envie de revenir 		
Prérequis	<ul style="list-style-type: none"> Savoir lire et écrire la langue française 		
Modalités d'évaluation	<ul style="list-style-type: none"> QCM Mises en situation Etude de cas 	Sanction de la formation	<ul style="list-style-type: none"> Attestation de fin de formation
Lieu	<ul style="list-style-type: none"> Dans vos locaux 	Durée	<ul style="list-style-type: none"> 3 jours soit 21h00
Horaires	<ul style="list-style-type: none"> A définir 	Coûts	<ul style="list-style-type: none"> Nous consulter
Date(s)	<ul style="list-style-type: none"> A définir après acceptation de notre offre 	Nbre de participants	<ul style="list-style-type: none"> 8 participants maximum
Moyens techniques et pédagogiques	<ul style="list-style-type: none"> Salle équipée de chaises et tables permettant la projection de supports informatiques (écran ou mur blanc) Ordinateur et vidéoprojecteur Un tableau 		

V1/01/2017