

Tous savent de quoi il en retourne.

Un facteur essentiel de réussite est une prise de conscience affûtée de tous les collaborateurs des stratégies commerciale et d'orientation de la clientèle mises en pratique au sein de l'entreprise. Une orientation commune vers le client - de l'employé-Back-office comme du technicien - doit être garantie afin de reconnaître et d'utiliser efficacement le potentiel disponible.



ve **TRAINING** : « En forme » en théorie et en pratique

Les thèmes et contenus de nos formations s'orientent en fonction des spécificités, besoins et missions des entreprises - de la transmission de connaissances de base jusqu'à la préparation ciblée des collaborateurs en fonction des campagnes et actions.

Nos modules de formation et d'entraînement comportent les bases théoriques mais également des exercices pratiques ainsi que, sur demande, l'accompagnement direct dans le travail quotidien. A partir des compétences existantes, les collaborateurs seront formés afin d'être "prêts" face aux défis commerciaux journaliers de l'entreprise.



Nos prestations :

- Préparation du séminaire : besoins dans l'entreprise, coordination et adaptation des contenus et documents.
- Séminaire : théorie, exercices pratiques, le cas échéant développement des activités concrètes, échange d'expériences
- Engagement pratique : sur demande, accompagnement des collaborateurs dans leur travail quotidien

Votre profit :

Des collaborateurs bien formés permettent d'augmenter la quote-part de réussite lors des campagnes et actions menées. Une prise de conscience plus affinée permet, sur une base élargie, de reconnaître les potentiels et ainsi générer plus d'affaires.