



LE MAINTIEN D'UNE RELATION D'AFFAIRES

OBJECTIF : Découvrir comment maintenir et actualiser vos relations professionnelles en valorisant le prospect et son contexte, par des stratégies de relance efficaces.

ÉLÉMENTS DE CONTENU

Établir les bénéfices du maintien d'une relation d'affaires :

- Reconnaître les différentes facettes du maintien des relations d'affaires;
- Identifier les avantages de fidéliser la clientèle actuelle;
- Consolider la relation client basée sur la confiance entre les personnes.

Développer une attitude performante dans nos relations d'affaires :

- Découvrir des façons de suivre adéquatement la clientèle;
- Travailler avec professionnalisme, rigueur et ténacité.

Privilégier la qualité du contact humain :

- Différencier relation d'amitié et relation amicale;
- Identifier le profil de personnalité des clients;
- Considérer les profils dans la communication.

Exploiter des tactiques d'impact :

- Utiliser dix prétextes et plus de relance;
- Réaliser une stratégie efficace d'implosion;
- Qualifier vos clients et regrouper vos activités.



INFORMATIONS

DURÉE : Programme de 7 heures, horaire selon votre réalité.

IDENTIFICATION DES TALENTS DES PARTICIPANTS | au choix :

- **Portrait individuel** de l'outil de développement Prevue;
- **Autoévaluation** à compléter.

DÉROULEMENT : Environ 20 % d'exposés théoriques et 80 % d'analyse, d'intégration et d'exercices pratiques.

OUTILS AUX PARTICIPANTS :

- Matériel didactique : cartable comprenant théorie et exercices;
- Test de compréhension;
- Plan de révision et engagement individuel;
- Aide-mémoire.

RAPPORT IMPACT (au gestionnaire) :

- Attentes et principaux talents des participants;
- Commentaires généraux sur le groupe;
- Copies des plans de révision;
- Attestations officielles et personnalisées;
- Évaluations de l'appréciation des participants.

ANIMATION PERSONNALISÉE :

- Formation avec des équipes de travail, jusqu'à environ 12 participants maximum;
- Formation individuelle disponible;
- Rencontre préparatoire avec le formateur et le gestionnaire.

COÛT : Dans le cadre d'une proposition, selon votre réalité et le nombre de participants. Modalités avantageuses.

ACCREDITATIONS :

- Emploi-Québec (loi 90);
- Centres locaux d'emplois (CLE);
- Regroupement des achats en perfectionnement (RAP).

LIEU : En entreprise, locaux de Perfexis ou autre salle.

Pour de l'information supplémentaire, veuillez contacter l'équipe Perfexis par téléphone ou par courriel à perfexis@perfexis.ca.