



Formation niveau 2 - Objectifs pédagogiques

Relation Client - Développer le conseil et les ventes associées RCD1 :

- Maîtriser la structure de la visite client
- Identifier ses objectifs par typologie de rdv et de patient
- Cadrer sa prise en charge patient pour réussir son rdv
- Réussir son anamnèse (pathologie – prescription – attentes patient) pour passer d'une vente d'appareils à une vente de solution et de service
- Écouter, reformuler pour mieux proposer et argumenter
- Lever les résistances et les freins psychologiques
- Maîtriser la conclusion et la prise de congés active
- Savoir utiliser les fondamentaux de la fidélisation client

Autres thématiques spécifiques disponibles au catalogue (gestion du temps, dynamique d'équipe, éducation thérapeutique...)

MÉTHODE ET OUTILS	LIVRABLES
 <ul style="list-style-type: none"> - Réalisation de l'auto-diagnostic web amont - Formation présentielle 1 jour - Étude de cas, apports et formation in situ 	 <ul style="list-style-type: none"> - Autodiagnostic web - Synthèse des bonnes pratiques - Plan d'actions et de recommandations individuel

BUDGET	
	<ul style="list-style-type: none"> - Formation intra société : 1800€ ht / 1 jour - Formation inter société : 400€ ht / participant / 1 jour

Pour financer votre formation :
Les budgets formation via votre organisme
& L'aide au développement Signia - Solutions Auditives Siemens.

Solutions
Auditives

SIEMENS