

KENTIA

Réussir une négociation avec des clients difficiles

Aucune description

Niveau : Avancée

Prix : à partir de 315 000,00 Ar HT

Durée : 1 jours | heures

Place : personnes

Sessions

Objectifs de cette formation

- Au cours de la session, les participants vont prendre connaissance des aptitudes à adopter et du comportement à avoir face aux cas difficiles.

Programmes de cette formation

- - RÉUSSIR UNE NÉGOCIATION AVEC DES CLIENTS DIFFICILES

La formation traitera notamment :

De la définition des clients difficiles ;

Des techniques d'identification, des profils psychologiques, des interlocuteurs : les couleurs de Marston.

Une attitude de comportement à adopter face aux clients difficiles