

« Conquérir de nouvelles parts de clients : Comment faire ? »

Résultats attendus:

- ✓ Cerner l'intérêt d'une approche orientée « Part de clients » (PDC).
- ✓ Disposer de plusieurs pistes d'actions de PDC, concrétisables dans son contexte professionnel.
- ✓ Connaître des outils techniques permettant d'augmenter des Parts de Clients.

Pré-requis:

Aucun.

Programme:

- Les nouvelles tendances des GRC (Gestions des relations clients) : vers la responsabilisation du client.
- Part de Clients / Part de marché : quelles logiques et démarches Marketing ?
- Les enjeux actuels de la Fidélisation client.
- Les évolutions des canaux d'interaction client.
- Les méthodes / outils pour augmenter sa PDC : illustrations.
- Les indicateurs de résultat.
- Plan d'Actions : quelles actions entreprendre pour augmenter ses PDC ? Travail individuel pour chaque participant.

Modalités:

- Apports techniques et méthodologiques relatifs à la notion de PDC.
- Atelier individuel avec débriefing collectif portant sur les cas / situations de chaque participant.

Intervenants:

- Expert marketing en B to B, B to B.
- Fortes expériences en PME/PMI et TPE.

Durée: Une journée dans nos locaux situés au 1 rue de l'Informatique à Saint Etienne.

Dates: Nous vous invitons à consulter les dates des prochaines sessions de formation sur le site www.synergie-actions.com ou de nous contacter par email à l'adresse suivante contact@synergie-actions.com.

Tarif: 390 € Net de TVA par participant.