

« 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.

Prérequis :

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.

Modalités complémentaires :

Nous adaptons nos modalités d'intervention en fonction de vos contraintes et de vos besoins. Ainsi, nous pouvons privilégier :

- **L'intra entreprise** : notre formation s'adresse à des groupes de 3 à 15 personnes, toutes issues de la même entreprise
- **L'inter-entreprises** : notre formation s'adresse à des groupes de 3 à 15 personnes toutes issues d'entreprise différentes, mais réunies autour d'un même thème
- **La formation individualisée en présence et / ou à distance** : notre formation ne concerne qu'une seule personne elle est dispensée en plusieurs séances de quelques heures

Intervenants :

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

Contacts :

- Jean-Louis LEVY ou Aurélie MARAS
- Le Polytech – 1 rue de l’informatique – 42100 SAINT ETIENNE
Tél. : 04 77 93 11 27 - Fax : 04 77 93 11 84
E-Mail : contact@synergie-actions.com

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 e-mail à l’adresse suivante : contact@synergie-actions.com.

Méthodes utilisées : Présentiel ou Distanciel.

Modalités d’évaluation : en cours et en fin de formation.

Nombre de participants : maximum 15 stagiaires.

Tarif : 390 € Net de TVA par participant en tarif inter entreprise.

Accessibilité : l'ensemble de nos formations peut être accessible à tout public. N'hésitez pas à nous contacter/informer pour toute particularité pour que nous puissions répondre au mieux à vos besoins.



Programme actualisé en février 2021