



### **PUBLIC**

Tous publics

### **PRÉREQUIS**

Aucun

### **MOYENS PEDAGOGIQUES**

Alternance d'exposés théoriques et d'applications pratiques

### **FINALITES**

Densifier l'impact commercial et opérationnel de l'entrepreneur

### **MODALITES DE FORMATION**

En présentiel

### **NOMBRE DE PARTICIPANTS**

Mini 1

Maxi 9

### **MODE D'EVALUATION**

QCM/Quiz

### **DUREE DU STAGE**

1 jour (7H00)

### **LIEUX ET DATES**

Chambéry

### **DATE DE MISE A JOUR**

Janvier 2021

### **PRIX**

975 € HT

# ACCOMPAGNER LES ADHERENTS

## **OBJECTIFS**

- Former les conseiller(e)s à organiser des rencontres susceptibles de fonctionner
- L'utilisation des supports et outils (logiciel et fiches de renseignements)
- Identifier avec les conseillers les temps de feedback et de suivi utiles pour densifier leurs relations avec leurs clients

## **PROGRAMME**

- Les temps de reporting et de feedback avec les clients : Avant, pendant, après
- Quel suivi, quelles informations, comment ajuster son comportement, s'ajuster à la personnalité de son client
- Le mode opératoire de la création de rencontres :
- L'organisation des rencontres
- La création des fiches de rencontres
- Les obligations réglementaires
- Les conséquences de la fausse déclaration
- L'utilisation des outils
- Exploiter les renseignements de la fiche de renseignements
- Utiliser l'outil et le logiciel de recherche