

Performer ses entretiens commerciaux épargne

Objectifs

Conforter les acquis techniques par une approche basée sur la pratique,
Renforcer son professionnalisme par l'acquisition d'une plus grande aisance commerciale au travers de situations clients variées,
Acquérir des méthodes structurantes et structurées de l'entretien client,
Développer l'écoute active, pour mieux analyser et comprendre le besoin du client dans le cadre du devoir de conseil.

Pré-requis

Aucun

Programme

PROGRAMME EN COURS D ELABORATION

PROFIL

Conseillers particuliers, conseillers particuliers itinérants

INFOS COMPLÉMENTAIRES

Organisme : ORGANISME A DEFINIR
Durée : 2 jours
Code stage : 1CALTEC81