

## Relation client : l'accueil en agence conseil

### Objectifs

S'approprier l'agence conseil pour en faire un lieu d'accueil, de conseil et de vente pour nos clients.

### Pré-requis

Aucun

### Programme

Appropriation de la charte de l'Agence Conseil et quizz de connaissances  
Découverte et exploitation des différents espaces et supports d'une agence dans une approche client  
Comment optimiser la plage d'accueil du matin pour en faire un moment de privilégier avec le client et une opportunité de rebond commercial  
La lecture du compte client et les opportunités de développement du portefeuille  
Les différents écrans de l'OGC permettant de répondre aux demandes des clients et de les satisfaire  
Les différents documents remis par les clients et les opportunités de rebond

#### PROFIL

Conseiller particuliers, conseiller particuliers itinérants nouveaux entrants ou en poste ayant besoin d'une mise à niveau.

#### INFOS COMPLÉMENTAIRES

Organisme : PRO BTP  
Durée : 3 jours  
Code stage : 1CALTEC77