



MEDAVITA BUSINESS

SALON 5 ÉTOILES

MEDAVITA BUSINESS

SALON 5 ÉTOILES

L'expérience de l'achat



Visuel

3

Niveau
avancé

Objectifs

Comprendre l'état d'esprit du client dans le choix (d'un salon) et la satisfaction qui en découle. Comment pouvons-nous le guider ?

Cible

Pour les patrons de salons et leurs collaborateurs

Contenus

- » L'expérience de l'achat
- » Les comportements à adopter selon les différents interlocuteurs
- » Lien entre satisfaction - vente - fidélisation

Compétence acquise

Reconnaître les différentes méthodes d'approche du client au service offert, comprendre les motifs qui l'incitent à dépenser, tirer parti de ces derniers pour récupérer la relation avec le client

DURÉE :

1 journée

HORAIRES :

10h00 – 18h00

LIEU :

Centre Technique Medavita, Salons Concept Medavita ou structures hôtelières

FORMAT :

(Le formateur introduira les arguments en interagissant avec les participants)

NOMBRE DE PARTICIPANTS (MIN - MAX) :

De 12 à 20 participants

FORMATEURS :

Équipe de formateurs QuieroVolar

MATÉRIEL FOURNI :

Chemise de présentation avec feuilles et stylo, contenu numérique