



Communication - Attitudes orientées clients



- Distinguer clients satisfaits et non satisfaits et les conséquences
- Comprendre la notion et l'utilité d'une relation de confiance
- Entretenir la relation professionnelle avec son client sur du long terme
- Adopter une attitude professionnelle responsable

Pour quelles raisons choisir cette formation ?

- Savoir quelle attitude plaît aux clients tout en gardant un comportement professionnel

Numéros d'approbation :

- Région Bruxelles : E1169/B - 30/03/2016
- Région wallonne : E1201 - 04/12/2015
- Région flamande : VG_E_06400 - 06/08/2019

Prix groupe : 420€ htva (groupe de 12 pers. max.)

Prix inter-entreprises : 100€ TVAC/pers.

Durée : 4h max.

Lieu : dans votre entreprise ou une salle louée pour l'occasion