



# Faire face aux clients exigeants, difficiles



- Différencier clients exigeants et clients agressifs
- Identifier les attentes précises du client exigeant
- Oser et savoir dire non
- Formuler une demande à un client

## Pour quelles raisons choisir cette formation ?

- Répondre avec tact tout en respectant le client sans se laisser marcher sur les pieds.

## Numéros d'approbation :

- Région Bruxelles : E1084 - 03/03/2015
- Région wallonne : E1084 - 03/03/2015
- Région flamande : E1084 - 03/03/2015

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

**Prix inter-entreprises** : 90€ htva/pers.

**Durée** : 4h max.

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