CONSEILLERS — SPÉCIAL RÉNOVATION ET ÉQUIPEMENT DE LA MAISON · FORMATION 09

Développer la recommandation et le parrainage

Un client satisfait est le meilleur des prospecteurs, à condition de savoir le lui demander.

7 heures | **1 jour** | **Présentiel · intra ou inter** | **Sur devis**

DURÉE	MODALITÉ	DATES	TARIF
7 heures	**Présentiel**	**À définir**	**Sur devis**
1 jour	4 à 12 participants	après entretien préalable	fonds propres ou OPCO

PUBLIC
Conseillers et commerciaux disposant d'un portefeuille de clients ; managers souhaitant développer cette pratique dans leur équipe.

PRÉREQUIS
Disposer d'un portefeuille de clients installés.

1. OBJECTIFS

À l'issue de la formation, le participant sera capable de :

- Identifier les moments de la relation les plus propices à une demande de recommandation
- Formuler une demande de recommandation naturelle et précise
- Exploiter un contact recommandé jusqu'à la prise de rendez-vous
- Entretenir la relation avec ses clients après l'installation
- Remercier et valoriser ses prescripteurs

2. CONTENU

01	**Pourquoi la recommandation fonctionne :** la confiance transmise, son effet sur la prise de rendez-vous et la vente
02	**Les bons moments :** après la signature, après l'installation, lors d'un contact de suivi
03	**Formuler la demande :** préparer, oser, préciser
04	**Le contact recommandé :** premier appel, présentation, prise de rendez-vous
05	**Faire vivre son réseau de clients :** suivi, remerciements, fidélisation

3. MÉTHODES ET ÉVALUATION

Ateliers, entraînement aux formulations, jeux de rôles, construction d'un plan d'action personnel.

Évaluation : mise en situation de demande de recommandation et plan d'action, évalués sur grille.

4. INFORMATIONS PRATIQUES

Durée et contenu	ajustés à vos objectifs après entretien préalable et positionnement ; programme détaillé remis sur demande.
Accès	entretien préalable de recueil des besoins ; inscription au plus tard 15 jours avant le démarrage, effective après réception de la convention signée. Rendez-vous : calendly.com/initiativesvd/rendez-vous
Tarif et financement	sur devis. Fonds propres ou prise en charge OPCO selon ses critères. Formation non certifiante, non mobilisable au titre du CPF.
Évaluation et sanction	positionnement préalable, évaluations en cours et en fin de formation, questionnaire de satisfaction ; attestation de fin de formation remise à chaque participant (art. L. 6353-1 du Code du travail).
Accessibilité	formation accessible aux personnes en situation de handicap, sous réserve d'adaptation.

RÉFÉRENT HANDICAP ET PÉDAGOGIQUE

Guillaume Breniaux

contact@ivdformation.com · 06 73 06 07 78

VOTRE CONTACT

Guillaume Breniaux

guillaume@ivdformation.com · 06 73 06 07 78