

Fidéliser ses clients dans le voyage d'affaires

DESCRIPTION

 6 heures

Les points forts de la formation :

Cette formation a pour objectif de vous donner des clés de compréhension pour valoriser la qualité de vos produits et services et ainsi fidéliser vos clients mais aussi générer de nouveaux revenus.

Objectifs de la formation :

- Comprendre les enjeux de la qualité et de la fidélisation client dans le voyage d'affaires
- Identifier son rôle dans la gestion de la relation client au sein de l'entreprise
- Mesurer la qualité du service rendu au client et la satisfaction client
- Appréhender les techniques et outils pour fidéliser ses clients
- Mettre en oeuvre et piloter des actions de fidélisation

Contenu de la formation :

- Echange autour de la notion de qualité et ses enjeux dans le voyage d'affaires
- Mapping de l'ensemble des points de contact avec les clients et définition de son rôle dans cette relation commerciale
- Echange sur les bonnes pratiques pour mesurer la satisfaction de ces clients
- Panorama des techniques et outils pour fidéliser ses clients dans le secteur du voyage et dans les autres secteurs
- Identification des opportunités à appliquer à son business modèle

Résultats attendus de la formation :

Attestation de formation professionnelle.

Cette formation fait partie du bloc de compétence n°RNCP14631BC02 Définir, analyser et contrôler la politique commerciale des activités liées au voyage contenu dans la formation certifiée n°RNCP14631 Manager des Activités du Tourisme et des Voyages.
Code CPF 247390 - Code Formacode : 42648

Modalités pédagogiques :

Les modalités pédagogiques de nos formations sont nombreuses: brainstorming, magistral, exercice, jeu, simulation, classe interactive etc.

Personnes en situation de handicap : Tiers temps possible pour les évaluations

Langue utilisée lors de la formation : Français

Modalités d'évaluation :

Bilan d'évaluation réalisé à chaud post-formation.

ADMISSION ET PRE-REQUIS

Public visé et prérequis :

Vous êtes commercial, account managers en charge de fidéliser le portefeuille clients ? Venez comprendre les enjeux de la qualité dans le voyage d'affaires et les bonnes pratiques pour fidéliser vos clients.

Modalités d'admission : Admission sans disposition particulière

L'étude du parcours professionnel du participant, en prenant appui sur son CV, ainsi qu'un éventuel entretien téléphonique avec l'expert formation sont nécessaires afin de vérifier que la formation répond parfaitement au projet de formation.

LIEUX DE LA FORMATION

Exécution de la formation :

Formation digitalisée à distance.

Assistance technique et pédagogique :

Du lundi au vendredi de 09h à 18h

Magali MAROILLEAU

Assistante Formation Professionnelle

Mail : formationpro@escaet.fr

Tel : 06 31 09 17 17

FINANCEMENT

Formation éligible à tous modes de financement :

CPF - Compte Personnel de Formation

Vous pouvez réserver votre formation sur l'application mobile Mon Compte Formation grâce à votre budget CPF. En savoir + :

<https://www.moncompteformation.gouv.fr/espace-privé/html/#/>

CPF de transition (ex CIF)

Congés qui permettent au salarié de s'absenter de son poste afin de suivre une formation longue pour se qualifier, évoluer ou se reconvertir
↳ Rapprochez vous d'un opérateur du Conseil en Evolution Professionnelle (CEP) qui vous apportera un accompagnement tant sur l'élaboration du dossier que sur le financement. Avec ce dispositif, vous allez pouvoir solliciter une prise en charge financière de la formation auprès de la Commission paritaire interprofessionnelle (CPIR) de votre domicile.

Plan de développement de compétences

Plan de formation annuel de l'entreprise, à utiliser avant fin décembre de chaque année - Se rapprocher de la Direction ou des RH

Financements régionaux et Pôle Emploi

Les régions et Pôle Emploi disposent de bourses de formation continue

Congé de reclassement

Ce congé, d'une durée variable, a pour objet de permettre au salarié de bénéficier d'actions de formation suite à un licenciement économique

€	Frais pédagogiques		
	HT	TVA	TTC
	600 €	20 %	720 €

Frais non pris en charge : **0 €**

Nombre d'heures	
FOAD	6
En Centre	0
En Entreprise	0
TOTAL	6

Références	
Code RNCP	14631

Nous sommes référencés



Nous contacter

Laura HUMBERT ou Magali MAROILLEAU
formationpro@escaet.fr
04 42 96 64 97
06 31 09 17 17
ESCAET - 6 Avenue de Grassi - 13100 Aix-en-Provence
<https://www.escaet.fr/fideliser-clients-voyage-affaires/>

