



Fidéliser ses clients

DETAILS SUR LA FORMATION

Prix: 29 EUR / 19 EUR pour demandeurs d'emploi sur base d'une attestation d'Actiris ou du Forem

Dates:

mardi 3/12/2019, de 9h30 à 12h30 à l'efp, Rue de Stalle 292, 1180 Uccle

ou

jeudi 7/05/2020, de 18h00 à 21h00 à la CCBC, Rue d'Arlon 92, 1040 Bruxelles

ou

jeudi 11/06/2020, de 9h30 à 12h30 à l'efp, Rue de Stalle 292, 1180 Uccle

CONDITIONS D'ADMISSION

Pas de conditions d'admission pour cette formation

Description

Nous vivons dans un monde de « surinformation » où les consommateurs sont quotidiennement exposés à des milliers de marques et de messages commerciaux. Les consommateurs effectuent leurs choix en fonction de l'image qu'ils se font de votre produit ou votre service mais aussi de ce que vous en dites ! En tant qu'entrepreneur, l'enjeu est d'autant plus complexe car il est double : votre image est associée à celle de votre produit ou service.

Quelles astuces utiliser pour vous positionner et surtout rester présent dans le cerveau de vos clients? Comment user de votre attitude pour influencer de manière positive vos ventes? Quelles techniques aideront votre discours commercial à vous démarquer, à accrocher et surtout à susciter l'intérêt des consommateurs?

Cette formation vous donnera des astuces pour conquérir le coeur de vos clients mais vous aidera aussi à vous démarquer par un discours commercial qui suscite l'intérêt.

Formateur

Alexandra Kizizie

Co-fondatrice des centres de Formation METANESIS sprl et METANESIS CONGO sarl, Alexandra intervient comme conférencière et formatrice en vente, marketing, entrepreneuriat et ressources humaines, tant en Belgique qu'à l'étranger. Passionnée par la vente, elle a pratiqué cet art pendant une dizaine d'années.

Alexandra est l'auteure de différents livres ("VENTE Attitude Commerciale", "VENTE Techniques Commerciales", "VENTE Organisation Commerciale" et "Ce qu'on vous a caché sur l'entrepreneuriat"). Elle est également auteure des vidéos conseils.

Alexandra est enseignante à l'EPFC, en deuxième et troisième année du Bachelier en Vente. Elle y encadre également les travaux de fin d'études. Administratrice à la Fédération des Entreprises du Congo (FEC), Alexandra y préside également la plateforme pour les formations professionnelles (CPF).

