

# RELATION CLIENT :

## Développer votre clientèle et Gagner des ventes en utilisant les techniques de Gestion de la Relation Client



**Public :** Vignerons, Conjointes, Commerciaux en charge de la vente.

**Finalités :** Comprendre les enjeux de la GRC. Acquérir une culture d'entreprise tournée vers la relation client. Mettre en avant les bénéfices de ces nouvelles techniques de vente.

### Objectifs

- Connaître les outils de la GRC
- Construire un plan de développement clientèle
- Mettre en avant des apports positifs de la GRC pour le commercial et le client
- Créer et entretenir une relation mutuelle et bénéfique avec le client

### Méthodes pédagogiques

Présentation du concept à partir d'un cas concret.  
Mise en situation par des exercices participatifs répondant aux besoins et attentes exprimées  
Travail sur un plan d'action commercial concret

*Conseils personnalisés à chaque participant*

### Durée

1 jour / 7 heures

### Intervenant

Dominique WEYLAND  
Ingénieur-Œnologue  
Consultant Formateur en  
Efficacité Commerciale

### Programme :

**Placer la G.R.C. au centre des enjeux de l'entreprise**

**Rationaliser les processus de vente**

**Centraliser l'information client et la rendre disponible**

**Proposer de nouveaux canaux de communication et de vente**

**Mesurer l'impact de vos actions**

**Définir et atteindre les objectifs commerciaux**

**Définir les Prévisions et Objectifs**

**Attirer plus de clients**

**Conserver les meilleurs clients**

**Améliorer le CA généré par client**

**Suivre l'activité commerciale**

**Utiliser les outils de la GRC**

**Entretenir le lien avec le client**

**Analyser les données clients**

**Gagner du temps et de l'efficacité**

**Préparer les campagnes commerciales**

### Contact

Dominique WEYLAND

40, rue Etienne Baudet

41000 BLOIS

0641921583

domi.weyland@gmail.fr