

Document d'entrée en relation (DER) : Maîtriser son utilisation au quotidien.

UV22 (7h)

OBJECTIFS DE LA FORMATION

- Exposer l'intérêt du DER,
- Formaliser le processus du discours commercial,
- Se servir de cet outil pour faire une offre globale personnalisée.

RETOURS D'EXPÉRIENCE

« Cette formation m'a permis de réaliser l'importance et l'impact d'un tel outil dans mon quotidien professionnel, outil que j'utilisais très peu jusqu'à présent ».

« Plus qu'une obligation de l'ACPR, ce document est un véritable outil de travail. Cette formation m'a permis d'apprendre à l'utiliser efficacement ».

« De très bon conseils, avec des exemples et mises en situation qui permettent de comprendre comment réaliser de la vente additionnelle à l'aide de cet outil ».

LES DATES

08/03

19/04

17/05

28/06

15/07

24/08

20/09

29/10

08/11

03/12



Grâce à cette formation, vous pourrez exploiter le retour sur investissement de votre DER et faire de la vente additionnelle, tout en respectant vos obligations.

Nouveauté

de l'année 2020.