



Votre 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 et de la vente additionnelle.

Plus de **100 stagiaires**
formés en 2021

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. »

Dominique B.

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

Lucie R.

« Le partage des pratiques avec les autres stagiaires et la sensibilisation du risque à ne pas utiliser ce document ont été les deux éléments marquants de cette formation. »

Aurélie R.



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.

Haikel KASTALLI
Responsable pédagogique Qualité Assurance™

LES DATES EN 2022

CV = Classe Virtuelle

Janvier :
18/01 - CV

Février :
11/02 - CV

Mars :
24/03 - CV
28/03 - **Rennes**

Avril :
26/04 - CV

Mai :
23/05 - CV

Juillet :
13/07 - CV

Septembre :
05/09 - CV

Novembre :
04/11 - CV

Décembre :
05/12 - CV