



Gérer vos clients difficiles & développer vos capacités de négociation

UV39 (7H)

Objectifs de la formation

- Gérer les rapports délicats d'une relation commerciale,
- Négocier en situation de crise,
- Repérer et désamorcer les tentatives de déstabilisation,
- Développer ses capacités de négociation.

Retours d'expérience

« Une formation bien rythmée avec un bon équilibre. Les échanges et cas pratiques sont pertinents et rassurants. »

Sylvie T.

« Très intéressant de pouvoir échanger avec d'autres agences sur nos différentes expériences de gestion de clients difficiles. »

David R.

Vous êtes confrontés au quotidien à des situations difficiles avec vos clients, nous sommes là pour vous guider et vous donner des méthodes faciles à appliquer !

Haikel KASTALLI
Responsable pédagogique Qualité Assurance™

Plus de **80 stagiaires**
formés en 2021

LES DATES EN 2022

CV = Classe Virtuelle

Janvier :

17/01 - CV
25/01 - Angers

Février :

04/02 - CV
17/02 - Paris

Mars :

14/03 - Nice
21/03 - Tours
29/03 - CV

Avril :

01/04 - Rennes
28/04 - CV

Mai :

12/05 - Brest
20/05 - La Rochelle
24/05 - CV
30/05 - Besançon
30/05 - Montpellier

Jun :

14/06 - CV
20/06 - Bordeaux
22/06 - Lille
27/06 - Toulouse

Septembre :

13/09 - CV
23/09 - Grenoble
30/09 - Angoulême

Octobre :

31/10 - CV

Novembre :

24/11 - Aix en
Provence

Décembre :

06/12 - CV
08/12 - Clermont-
Ferrand

