Marketing | 1h | Découverte | Carte T/G/S

RELATION CLIENT PREMIUM : L'EXCELLENCE AU SERVICE DE LA FIDELISATION

Mon CLUB IMMO BY MAFORMATIONIMMO.FR

Objectifs de la formation

- Comprendre les principes du service d'excellence,
- Apprendre à fidéliser les clients premium,
- Maîtriser la gestion des attentes,
- Créer une expérience client différenciante.

Durée de la formation

1 heure.

Moyens techniques

- Assistance technique et pédagoqique 7j/7 9h19h. Encadrement pédagogique assuré par Julien Tabore et son équipe.
- Encadrement technique assuré par Médéric Adam et son équipe.

Accès Technique

Formations 100 % en ligne en accès illimité.
24 h/24 et 7 j/7 via la plateforme e-learning.

Moyen pédagogique

Formation présentée sous format vidéo.
Quiz de fin de formation pour valider l'acquisition des connaissances (Score minimum : 80 %).

Public concerné

Agent immobilier, agent commercial indépendant, dirigeant d'agence immobilière.

Pré-requis

Avoir un ordinateur et une connexion internet.

Date de 1ère diffusion

2025.

Formation accessible aux personnes atteintes d'un handicap auditif, moteur, cognitif

Programme de la formation en ligne

1. Les 4 piliers de la relation client premium
2. Les éléments clés du service d'excellence
3. La fidélisation
4. La gestion des attentes
5. L'expérience client différenciante
6. Q&A

Rédacteur de la formation

Boris Foucaud -
Expert en marketing, communication
Fort de plus de 25 ans d'expérience, en tant que Formateur Expert, Boris s'engage à transformer la façon dont les professionnels abordent les défis complexes du monde des affaires moderne.

aide@amjt.fr

AM&JT SAS *au capital de 1 euro AM&JT, RCZ Rodez, Château la Roquette, Lapanouse 12150 SEVERAC D AVEYRON, 83459512600030*