



PROGRAMME DE FORMATION

« LA STRATEGIE DE RELANCE CLIENT »

+ Généralités :

Maîtriser la relance client afin d'assurer la pérennité financière de l'entreprise.

+ Objectifs général :

- Les enjeux et finalité
- Les méthodes

+ Public :

Tout salarié souhaitant une formation initiale ou un perfectionnement sur la stratégie relance client.

+ Durée préconisée :

7 h 00

+ Lieu :

En intra sur site de l'entreprise (avec un maximum de 10 participants), le coût est forfaitaire, les locaux et matériel mis à disposition par le client.

Les dates sont à déterminer conjointement 1 mois avant la formation.

+ Moyens pédagogiques :

Une salle de formation équipée pouvant accueillir jusqu'à 10 stagiaires.

Rétroprojecteur + port de connexion

+ Evaluation :

L'évaluation du salarié repose sur la bonne compréhension du montage de l'appel d'offres

+ Nos formations intègrent :

L'établissement de l'attestation de formation.

+ Nos tarifs ne comprennent pas :

Les frais des stagiaires (restauration, déplacement, hébergement).

Bureaux : 11 Impasse Labarthe – 31150 Bruguières

Tél : 05.32 09.56.86 - Port. : 06.69.01.99.06

Mail : contact@senaservices.com

Siège Social : 29 chemin des Monges – 31150 LESPINASSE

SIRET : 817 826 050 00012 - APE : 8211Z

Déclaration d'Activité n°73 31 08112-31 Auprès de la Préfecture de la Région Midi Pyrénées - Organisme référencé DATADOCK
Certification Qualiopi n°2101151.1