

Réduire les occasions manquées

Jean-Yves Dionne



2 mai 2018

15:00h à 16:00h

Complexe Sportif Bell, Brossard, salle restaurant

Vous est-il déjà arrivé de voir un client entrer dans votre boutique, pour le voir ressortir plus tard, un peu confus et sans rien acheter ? Savez-vous maximiser l'intervention de vos employés ? La fenêtre de temps pour réussir une vente est généralement de 2 minutes. Vos employés sont compétents, souvent naturopathes ou naturothérapeutes, mais savent-ils répondre efficacement aux besoins de vos clients ? Voici une approche pour améliorer le service à la clientèle, valoriser vos conseillers tout en maximisant les ventes, ça vous intéresse ?

Cette séance est présentée en français. Membres seulement. Réservation obligatoire.

Nom de l'entreprise :

Nom :

Adresse :

Ville :

Prov :

Code Postal :

Courriel :

Téléphone :

Envoyez-nous ce formulaire par télécopieur : 416 497-3214 / 1 888 292.2947 ou par courriel : icostachescu@chfa.ca

