

DIGITAL - Proposer une expérience phygital VO remarquable et une signature différenciante

Commerce et relations clients VL, VUL, VI

Public

Toutes populations
du commerce VN
VO

Prérequis

Aucun prérequis

Lieu

Toute la France

Mode d'apprentissage

Présentiel

Durée

2 jours (14h)

Objectifs :

- Définir ses objectifs en matière d'expérience client sur site et sur le digital
- Elaborer un plan d'action marketing digital pour son point de vente
- Définir des processus d'accueil client pour transformer l'expérience client
- Recueillir la satisfaction client
- Animer l'ensemble de l'équipe pour faire de l'expérience client un gage de fidélisation

Programme :

1. L'expérience client vecteur de fidélisation
2. Le parcours client à travers le digital
3. L'accueil client sur un point de vente
4. Intégration d'un parcours client phygital
5. Mesurer la satisfaction client

Les '+' de la formation :

- **Spécialiste du VO** reconnu depuis **15 ans**, qui accompagne les plus grands noms de l'automobile
- Expérience du formateur : **vente automobile** et **gestion de centres de profit**
- Méthodologie NOVA MS qui a fait ses preuves (3500 stagiaires formés par an)
- Pédagogie dynamique et agréable, formation 100% opérationnelle
- Exercices, ateliers, Quiz et sondages pendant la formation

Contact NOVA MS

Tel : 06 15 53 07 62

Mail : info@nova-ms.fr