Demander une recommandation client

Non-certifiante | Formation continue

Réf. : 1500214F — Mise à jour : 6 janvier 2026

Organisme responsable : **EVOLUTIS**

Présentation de la formation

Objectifs

- Conclure une vente chez 9 prospects sur 10
- Conquérir facilement de nouveaux clients
- Développer gratuitement le portefeuille clients
- Transformer les clients en relais efficace de prospection commerciale

Programme

Ce module vise la maîtrise d'une technique permettant de transformer nos clients en ambassadeurs commerciaux pour développer le portefeuille clients.
La recommandation : moteur puissant pour développer le portefeuille clients
- Définition - Différences avec le parrainage client
Pourquoi nos clients nous recommandent/ne nous recommandent pas ?
- Les moteurs de la recommandation - Les freins à la demande de recommandation
Quels sont les avantages de la recommandation ?
- Pour celui qui nous recommande - Pour celui qui est recommandé - Pour le prospect qui va être contacté
De la simple mise en relation à la recommandation
- Les ingrédients d'une recommandation complète pour conclure une vente - Transformer la recommandation en relais de prospection commerciale efficace
Quand demander une recommandation ?
- Les moments clés - La démarche de demande de recommandation
Comment augmenter l'efficacité d'une recommandation ?
- Les actions à mettre en place après la recommandation - Le retour de la recommandation
Pourquoi et comment intégrer la recommandation dans le suivi commercial ?

Certifications préparées et métiers visés

Niveau d'entrée
Aucun prérequis

Dates et lieux de formation

N° session	Modalité	Lieu	Du	Au
2165920S	À distance	—	01/01/2026	31/12/2026
2165921S	Présentiel	Plouër-sur-Rance	01/01/2026	31/12/2026

Source : GREF Bretagne #1500214F