



DOMAINE DE LA FORMATION

Commercial Voyageurs



PUBLIC CIBLE

Vendeurs ONCF



OBJECTIFS

A l'issue de la formation, les participants seront en capacité de :

- Connaître les grands principes de la Grande Vitesse et de les expliquer
- Appliquer la nouvelle gamme tarifaire
- Vendre la gamme en faisant preuve d'efficacité commerciale



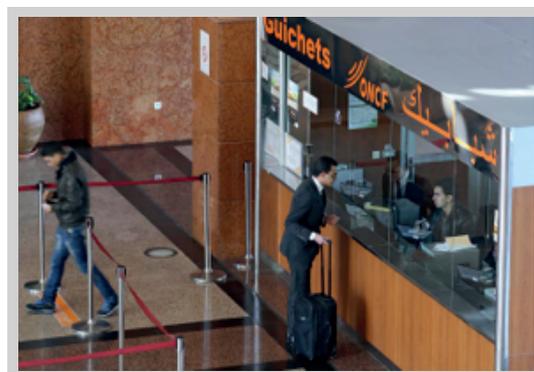
PRÉREQUIS

Connaître la gamme actuelle et être agent commercial vente.



PROGRAMME

- Connaître l'entreprise et son projet Grande Vitesse (comprendre le saut de performance à réaliser à l'arrivée de la LGV, l'organisation d'ONCF Voyageurs, la chaîne de service et le mode de fonctionnement)
- Découvrir de l'offre tarifaire Grande Vitesse (gamme tarifaire et ses avantages, Les conditions d'échange et de remboursement relatives aux différents tarifs, Les offres commerciales et leurs avantages respectifs).
- Dialogue de vente (introduire et appliquer les techniques de vente, méthodes SONCAS, CAB, CRAC, relation client).

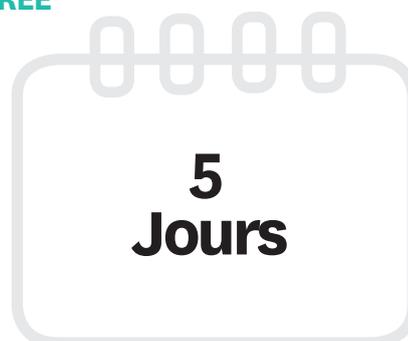


MODALITÉS PÉDAGOGIQUES

Méthodes pédagogiques variées : expositives, participatives, mises en situation, travaux en sous -groupes et présentation des films pédagogiques...



DURÉE



LIEU

