

Catalogue de nos formations :

CRM CONSULTING

Ce catalogue présente les formations proposées par CRM CONSULTING, destinées aux cadres, managers et professionnels souhaitant renforcer leurs compétences en management, marketing, relation client et transformation digitale :

N°	Thème de la formation	Objectifs clés	Public cible	Durée	Lieu
1	Animer une Équipe Projet avec Succès	Renforcer la cohésion, la communication et la motivation au sein d'une équipe projet.	Responsables de projets, chefs d'équipe, cadres dirigeants.	5 jours	Niamey / Ouagadougou/ Cotonou/ Classe virtuelle
2	Comment Devenir un Bon Vendeur ?	Maîtriser les techniques de vente et améliorer les performances commerciales.	Commerciaux terrains, conseillers clientèle.	3 à 5 jours	Niamey / Ouagadougou/ Cotonou/ Classe virtuelle
3	Élaborer un Plan d'Actions Commercial Pertinent et Efficace	Concevoir et piloter un plan d'action commercial structuré et mesurable.	Responsables et directeurs commerciaux.	3 jours	Niamey / Ouagadougou/ Cotonou/ Classe virtuelle
4	Du Plan Marketing Stratégique au Plan Marketing Opérationnel (Cas Banque)	Élaborer et mettre en œuvre une stratégie marketing bancaire efficace.	Directeurs marketing et commerciaux de banques.	6 jours	Niamey / Ouagadougou/ Cotonou/ Classe virtuelle
5	La Transformation Digitale dans la Banque	Comprendre et piloter les impacts de la digitalisation dans la relation client bancaire.	Cadres bancaires, responsables marketing, directeurs de transformation.	8 à 10 jours	Niamey / Ouagadougou/ Cotonou/ Classe virtuelle
6	Ingénierie de la Formation : du Besoin à l'Évaluation Post-Formation	Concevoir, animer et évaluer des actions de formation efficaces.	Formateurs internes, consultants, responsables RH.	5 jours	Niamey / Ouagadougou/ Cotonou/ Classe virtuelle

7	Comment Mettre en Place un Programme de Fidélité	Créer, gérer et évaluer un programme de fidélisation client performant.	Responsables marketing et commerciaux.	5 jours	Niamey / Ouagadougou/ Cotonou/ Classe virtuelle
8	Objectif Client : Développer l'Orientation Client des Équipes	Développer la culture client et améliorer la qualité de service.	Conseillers clients, managers, chargés de clientèle.	5 jours	Niamey / Ouagadougou/ Cotonou/ Classe virtuelle
9	Formation Certifiante Téléopérateurs en Centre d'Appels	Se reconvertir et acquérir les compétences clés du métier de téléopérateur pour intégrer rapidement le marché du travail.	Personnes souhaitant se reconvertir ou intégrer un centre d'appels.	4 semaines intensives	Niger / Bénin / Burkina Faso

Pour toute inscription ou demande de devis, veuillez nous contacter :

 contact@consulting-crm.net

 www.consulting-crm.net