

# Convertir nos clients satisfaits en apporteurs d'affaires

Comment servir nos clients tout en les  
transformant en ambassadeurs  
de nos services ?

## 1 Contenu de la formation

- Découvrez les critères de satisfaction qui rendent vos clients plus fidèles
- Communiquez en permanence pour saisir leurs enjeux et pour compléter vos offres de produits et services (upsales/crosssales...)
- Décryptez les plus qui dépassent les attentes génériques
- Donnez du Peps à vos relations d'affaires pour transformer vos clients en ambassadeurs de vos produits et services

## 2 Moyens

- Formation en français, anglais ou bilingue axé sur la pratique
- Groupe restreint pour une parfaite interactivité
- Dossier complet remis à chaque participant
- Formations interactives basées sur des expériences terrain par des praticiens de la vente
- Outils mis en place collectivement

## 3 Résultats et avantages

- En participant activement aux ateliers organisés par Clientis, vous maîtrisez les clés pour connecter durablement avec vos clients
- Vous deviendrez un centre de ressources pour vos clients
- Vous vous ferez référer régulièrement
- Nos formations sont déductibles au titre de la loi du 1%

Contactez-nous ! **514 832-0811**  
[info@clientis.ca](mailto:info@clientis.ca) / [www.clientis.ca](http://www.clientis.ca)

