

**ATELIER
GRATUIT**

Travailler ma Gestion de la relation client, pour optimiser l'accueil, fidéliser mes clients et leur offrir une expérience idéale

Dans un contexte d'évolution des attentes clientèles et des progrès technologiques, comment fidéliser mes clients ? Personnaliser le séjour des clients apporte une vraie valeur ajoutée, avant, pendant et après leur séjour. Au programme : des ateliers ludiques et créatifs pour mettre en œuvre sa stratégie de fidélisation.

Suivez cette formation en 3 temps : 2 demi-journées en visio et une demi-journée en présentiel pour un atelier pratique.

AU PROGRAMME, EN VISIO :

De l'apport plutôt théorique pour :

-  Rappeler les enjeux de la fidélisation de la clientèle et d'une relation client aboutie
-  Comprendre comment capter ses voyageurs en amont du séjour
-  Marquer les esprits pour rendre le séjour du voyageur unique
-  Faire que le souvenir demeure pour aller vers une fidélisation optimale
-  Récapitulatif des clés d'une fidélisation client et retour d'expérience des participants

AU PROGRAMME, EN PRÉSENTIEL :

-  Des ateliers ludiques et créatifs pour mettre en pratique les enseignements des temps précédents via des exercices collectifs et individuels.

C'est aussi l'occasion d'échanger avec les autres participants !

Intervenants : Charlotte Genet et Marie Dupraz

Merci de vous inscrire
avant le 29 avril
<https://urlz.fr/pMSN>
Limité à 12 places.



*Le lien pour la visioconférence vous sera remis à l'inscription

**LES 13,14 MAI
après-midi**

en visioconférence
de 14h à 17h

**et le 24 MAI
matin**

en présentiel
de 9h à 12h
à Beaufort

(bât. Le Confluent)

Renseignement complémentaire
andreane.blanc@arlyser.fr
06.77.03.52.95