

Le parcours MyUpsell

La performance commerciale durable grâce à la donnée client



Transmettre la méthode et piloter la montée en compétence

Développer sa capacité à transmettre la méthode MyUpsell et à faire monter en compétence une équipe dans la durée.



Transformer l'analyse en stratégie de développement

Transformer la lecture des données de l'outil en actions de développement concrètes, mesurables et priorisées.



Maîtriser la découverte client par l'écoute et le questionnement

Explorer le contexte client avec méthode, pour affiner l'analyse, enrichir les données pour construire la confiance.



Installer une performance stable mesurée et ancrée basée sur la connaissance client

Installer une performance commerciale stable, mesurée et ancrée, basée sur la connaissance client et la rigueur relationnelle.



Conclure l'entretien et structurer le suivi client

Conclure efficacement, orienter la recommandation commerciale et structurer un suivi professionnel et cohérent pour fidéliser le client.



Allier l'humain et la technologie dans la relation client

Allier l'humain et la donnée pour maîtriser les fondamentaux d'un entretien : écouter, questionner, comprendre pour mieux conseiller.

