



ASSOCIATION DES CONSEILS
EN GESTION LINGUISTIQUE

Relations clients : de l'accueil à la fidélisation Marketing des services linguistiques professionnels : savoir se démarquer



Le conseil d'administration de l'ACGL est heureux de vous inviter au premier atelier de la saison 2017-2018. C'est en effet de 8 h 30 à midi, le jeudi 19 octobre prochain, que se déroulera l'activité intitulée :

*Relations clients : de l'accueil à la fidélisation
Marketing des services linguistiques professionnels : savoir se démarquer*

Conférencier : Jacques La Berge, stratège en vente et communication

Première partie – Donnez une valeur ajoutée à votre offre de services linguistiques

Dans cette première partie, le conférencier présentera divers outils et stratégies pour mettre de l'avant votre expertise, votre facteur de différenciation et faire accepter par le client la valeur ajoutée de votre offre.

Deuxième partie – Fidélisation de la clientèle et marketing des services linguistiques

En développement de marché, fidéliser un client est beaucoup moins onéreux que de développer de nouveaux clients. Mais comment, dans un contexte de compétition accrue sur les marchés langagiers, peut-on fidéliser notre clientèle ? Cet atelier présentera des outils et des stratégies de fidélisation qui optimiseront la rétention de votre clientèle.

Date : Jeudi 19 octobre 2017

Heure : Accueil et petit-déjeuner à compter de 8 h 30

Lieu : Hôtel Gault – 449, rue Sainte-Hélène, Vieux-Montréal (Québec) H2K 2K9

Frais de participation : Membres : 75 \$ | Non-membres : 95 \$

Merci de **confirmer votre présence en vous inscrivant en ligne d'ici le 18 octobre.**

INVITATION

TERMINOTIX