

PROGRAMME DE FORMATION PROFESSIONNELLE

OPTIMISEZ VOTRE RELATION CLIENT

15/11/2021-V1

1. INTRODUCTION

À service/produit égal, ce qui va faire la différence entre deux propositions, c'est bien la qualité de nos interactions. Pour être au plus juste dans notre offre, il est fondamental de bien connaître nos clients, bien comprendre leurs besoins. Mais aussi et surtout s'enrichir de ces échanges pour faire évoluer notre posture, notre positionnement.

La communication est indéniablement un outil formidable pour construire une relation client de qualité et faire vivre à chacun une merveilleuse expérience.

Se connaître, savoir décrypter notre interlocuteurs, pour construire, grâce à une communication maîtrisée et une certaine intelligence émotionnelle LA RELATION CLIENT LA PLUS JUSTE.

2. DUREE totale

3 demi-journées et 2 inter sessions

3. A QUI S'ADRESSE CETTE FORMATION ?

a Profil du stagiaire

- Vendeur, conseil
- Toute personne en relation avec des clients (internes et/ou externes)
- Manager

b Prérequis

- Être en interaction avec des clients internes ou externes

4. OBJECTIF GLOBAL DE LA FORMATION

À l'issue de cette formation, l'apprenant aura intégré les techniques et méthodes qui lui permettront d'optimiser sa relation avec ses clients.

5. OBJECTIFS PEDAGOGIQUES

- Intégrer les fondamentaux de la communication.
- Identifier les différents profils de communication et s'y adapter.
- Distinguer les différentes étapes du parcours client et leurs spécificités.
- Identifier ses forces et ses points à travailler afin d'ajuster son comportement pour faire vivre une belle expérience à chaque client.

6. CONTENU (PROGRESSION PEDAGOGIQUE)

- Les fondamentaux de la communication
- Les obstacles de la communication
- Les profils DISC
- Autodiagnostic de sa communication
- Définition du client
- Étapes du Parcours client et ses caractéristiques
 - ⇒ Accueillir
 - ⇒ Comprendre
 - ⇒ Répondre
 - ⇒ Conclure
- Identifier ses talents (soft skills) et ses points à travailler
- Adapter son comportement pour faire vivre une belle expérience client.

7. ORGANISATION

a LIEU

En distanciel via l'outil de visioconférence TEAM'S

b LA FORMATRICE

La formation sera assurée par Danielle Levy Roquart, experte en Communication et Relation client. Danielle Levy Roquart est également certifiée au titre de Formatrice Professionnelle pour Adultes et dirigeante de l'Organisme de formation PARICOCHET.

c MOYENS PEDAGOGIQUES ET TECHNIQUES

- Documents supports de formation projetés.
- Exposés théoriques
- Étude de cas concrets

d ADAPTATION PEDAGOGIQUES ET TECHNIQUES pour les personnes en situation de handicap Une analyse approfondie sera réalisée avec vous afin d'identifier les actions à mettre en place et/ou la nécessité de solliciter notre réseau partenaire afin de vous permettre d'accéder à la formation dans les meilleurs conditions possibles.

e EXECUTION

- Feuilles de présence.

f EVALUATIONS DES RESULTATS

- Questions orales ou écrites (QCM).
- Mises en situation.
- Formulaire d'évaluation de la formation.

8. MODALITES ET DELAI D'ACCES

- Modalités et délai d'accès
Modalités d'admission Admission sans disposition particulière
- Délai d'accès
En fonction de vos besoins et de nos disponibilités

9. TARIFS ET FINANCEMENTS

- Tarif sur devis
- Financements possibles
 - Plan de développement des compétences de l'entreprise
 - OPCO de l'entreprise
 - Fonds d'assurance de formation
 - Financement personnel

10. RENSEIGNEMENTS ET DEVIS

- PARICOCHET
- Danielle LEVY ROQUART
- dlr@paricochet.fr
- 07 81 78 04 39
- <https://www.paricochet.fr/>