

Identifier les enjeux de l'expérience client (V1 du 15/06/2021)

(Valant objectif professionnel)

Intervenant

Bruno Leiner-Franchi
+ 33 674 892 286
brunoleiner@bfevolution.fr

Consultant-formateur indépendant, certifié ICPF niveau confirmé (Leadership, performance commerciale, expérience client)
Coach professionnel certifié ICPF niveau agréé (efficacité professionnelle)

Intervenant handicap

Bruno Leiner-Franchi
+33 674 892 286
brunoleiner@bfevolution.fr

Durée

2 jours soit 14 heures pédagogiques en présentiel ou en distanciel
Option d'une journée REX de 7h pédagogiques à M+4

Horaires

09h00 – 17h30
modulables

Participants Groupe de 3 à 6 stagiaires, en session INTRA programmée à l'issue d'un entretien tél préalable ou d'une réunion préalable d'information

Lieu :

Sur le site du client en présentiel ou en distanciel, ou tout autre lieu, aux normes ERP et accessibilité aux Personnes à Mobilité réduite & aux Personnes en situation de Handicap

Répartition du temps

Théorie : 30 %
Pratique : 70 %

Modalité et délais d'accès :

Ils sont à valider et à confirmer lors d'un entretien préalable (téléphonique/visio ou réunion) avec l'intervenant

Tarif : à partir de 1450 € HT la journée

Objectif de développement des compétences professionnelles :

- ✓ Enrichir sa posture relationnelle
- ✓ Créer les conditions d'une véritable différenciation
- ✓ Positionner le client au cœur de l'ensemble des métiers de l'entreprise
- ✓ Faire de l'Expérience Client une source de croissance pour votre entreprise
- ✓ Changer et innover par la Relation Client

Public concerné et prérequis :

- ✓ Toute personne au sein de l'entreprise avec au moins 6 mois d'ancienneté dans sa fonction
- ✓ Maîtriser le socle de compétences selon l'article D 6113-30
https://www.legifrance.gouv.fr/codes/article_lc/LEGIARTI000038024722

Modalités d'évaluation :

- ✓ Evaluation diagnostique (commanditaire & participants)
- ✓ Evaluation à chaud à l'issue de la session
- ✓ Evaluation à froid à M+6
- ✓ Bilan & CR fin de formation
- ✓ Enquête de satisfaction

Techniques pédagogiques :

- ✓ Co-active : Mises en situation avec vidéo + feedback sous forme d'atelier co-développement, & Workshop
- ✓ Interrogative : Tests
- ✓ Expositive : Outils (Smart, Johari, Eisenhower, DISC...)

Programme de formation et de développement des compétences professionnelles :

- ✓ Se différencier par la culture client
 - Identifier les nouvelles attentes des clients
 - Manager la culture client
 - Développer une communication assertive
 - S'approprier une excellence relationnelle
- ✓ Créer de la valeur tout au long du parcours client
 - Développer l'esprit de service personnalisé
 - Faire de l'Expérience Client une source de croissance de l'entreprise
 - Associer le client dans une logique d'orientation solution
- ✓ Grandir par l'expérience client
 - Gérer l'insatisfaction client
 - Grandir par le traitement des réclamations
 - Faciliter la vie du client pour le fidéliser
 - Piloter la relation client
- ✓ Solutionner les situations délicates
 - Gérer les relations complexes avec les clients
 - Traiter les objections
 - Co-construire avec le client une relation de partenariat

A l'issue de la session, les participants auront intégré l'ensemble des enjeux de l'expérience client au sein de l'entreprise

BFL Evolution