

Organisme de formation

NDA : 52 72 01532 72

Région Pays de la Loire

**Objectifs**

Adapter sa posture en situation professionnelle
Travailler son savoir être relationnel
Créer le lien pour une relation de confiance

Public

Toute personne en situation de relation client

Prérequis

Aucun

Programme

- 1- Identifier les enjeux de la relation client
- 2- Mieux communiquer avec un client
- 3- Accepter les critiques et objections et les traiter
- 4- Garder une relation ouverte et constructive
- 5- Fidéliser dans une relation gagnant/gagnant

Méthodes pédagogiques

Positionnement sur mesure : Questionnaire en amont de la formation
Méthodes interactives alliant la théorie et les exercices pratiques
Support de formation remis en fin de formation

Modalités d'accès

Inscription via le formulaire de contact sur le site internet
www.axelysconseil.com

Délai d'accès

Sous trois mois

Modalités d'évaluation

Evaluation au fil de l'eau de la formation
Validation des acquis en fin de formation
Démarche qualité : Bilan fin de formation avec préconisations d'actions

Tarif et lieu

Sur devis
Lieu à définir en fonction des sessions

Durée et date

2 jours (1+1) avec plan d'action intermédiaire
Date à définir

Points forts de la formation

Formation action dans l'environnement des stagiaires
Mise en situation en lien direct avec le vécu terrain opérationnel

**Formation non accessible à certaines personnes en situation de handicap
Dans ce cas, mise en relation avec des services spécialisés sur la région**