

Programme

Formation "Accueils Physique et Téléphonique"

Public	Toute personne en charge d'accueillir du public.
Prérequis	Aucun.
Durée	2 jours consécutifs soit 14 heures.
Horaires	8h30 - 12h00 / 13h30 - 17h00.
Type de formation	☒ Intra-entreprises ☐ Inter-entreprises
Mode de réalisation	☒ Présentiel ☐ A distance
Délai d'accès	Suivant les accords passés avec le donneur d'ordre.
Modalités d'accès	Par votre supérieur hiérarchique ou service RH.

Accessibilité aux personnes en situation de handicap : En amont de l'action, le donneur d'ordre s'engage à nous avertir de la présence d'un participant en situation de handicap afin de valider son inscription et mettre en œuvre les aménagements nécessaires à la préparation et au suivi de sa formation.

Notre Référent Handicap : Georges REBAGLIATO

Contacts Georges REBAGLIATO Tél : 06 14 62 72 44 Mail : georges.rebagliato@telos-consultant.com

Coûts En inter : 980 € HT/personne, sur la base d'un groupe de 8 participants maximum.
En intra et sur mesure, nous consulter.

Formateur pour cette action : Georges REBAGLIATO - **Certifié qualité ICPF Pro : Niveau Expert**

- Manager industriel (Diplômé niveau II)
- Maître Praticien en P.N.L.
- 21 ans d'expérience terrain (vente et management)
- Formateur AEC DISC®
- Maîtrise en communication
- Morpho Psychologue
- Plus 20 ans de pratique du métier de formateur

Objectif pédagogique : Mettre en œuvre les comportements professionnels permettant de promouvoir la qualité de service et l'image de l'entreprise auprès des clients et partenaires.

Objectifs opérationnels - A l'issue de la formation, l'apprenant sera capable de :

- * Comprendre les enjeux de l'accueil dans la relation client.
- * Exploiter les techniques d'accueil en face à face et au téléphone.
- * Optimiser sa communication.
- * Anticiper et gérer les communications difficiles.

Moyens pédagogiques :

- * Paper board ou tableau blanc.
- * Vidéo projecteur
- * Caméra
- * Support de formation, Stylo

Méthodes pédagogiques axées sur des besoins opérationnels :

- * Alternance d'apports théoriques et pratiques.
- * Pédagogie centrée sur la parole : exposé, questions-réponses, feed-back (dire et faire dire).
- * Pédagogie centrée sur l'action : principe de découverte, simulations, jeux de rôles (faire et faire faire) restitués par vidéo.

Suivi :

- * Feuille d'émargements par demi-journée signée conjointement par l'apprenant et le formateur.
- * Attestation de formation mentionnant les résultats de l'évaluation de l'apprenant.
- * Possibilité d'échange individuel avec le formateur, post formation.

Evaluation :

- * Evaluation des connaissances de l'apprenant en début et fin de formation, sous forme de questionnaire.
- * Mises en situation filmées.
- * Etudes de cas rapportés par les apprenants.
- * Evaluation de la formation à chaud, par l'apprenant, en fin de formation, sous forme de questionnaire.
- * Evaluation de la formation à froid, par l'apprenant, 3 mois environ après l'action initiale, sous forme de questionnaire.

Contenu du parcours

I. Test initial d'évaluation de l'apprenant : sous forme de questionnaire, en début de formation.

II. Les techniques d'accueil en face à face

- Le diagnostic du poste
- Les différents styles d'accueil
- Les comportements efficaces
- L'espace d'accueil
- Les besoins de l'interlocuteur
- Les situations d'attente

III. La communication

- Les bases de la communication
- La communication "verbale"
- La communication non verbale
- Communiquer avec les sens
- Communiquer par les questions
- Communiquer par la reformulation

IV. L'accueil téléphonique

- La voix
- Le vocabulaire
- La présentation
- L'identification de l'appelant
- Le transfert d'appel
- La prise de message
- La mise en attente
- L'annonce vocale

V. Les communications difficiles

- L'assertivité
- L'empathie
- Savoir dire "non"
- L'attitude bienveillante

VI. L'image de l'entreprise

- Analyse et construction d'un plan d'action pour application en entreprise.

Modes d'évaluation et validation des chapitres II à VI : jeux de rôle et questionnaires amont / aval.

VII. Test final d'évaluation de l'apprenant : à chaud sous forme de questionnaire, en fin de formation.

VIII. Evaluation à chaud de la formation par l'apprenant : sous forme de questionnaire, en aval de l'action.

IX. Evaluation à froid de la formation par l'apprenant : sous forme de questionnaire, trois mois environ après l'action initiale.