



GÉRER LES CLIENTS DIFFICILES EN FACE À FACE

Développer ses compétences relationnelles en situation difficile



PROGRAMME
Accessible en : Inter-entreprise ou Intra-entreprise ou Visio formation

J -15 > questionnaires avant-stage ciblant contexte, mission, difficultés et cas pratiques relayés par les participants

Jour 1

1 | Adapter sa communication pour générer un effet positif sur le client

- ▶ La notion de filtre
- ▶ Les conséquences du filtre sur la communication avec le client
- ▶ L'attitude intérieure positive
- ▶ L'impact du non verbal sur la relation avec le client

2 | Répondre à une insatisfaction

- ▶ L'échelle de l'agressivité pour situer sa réponse
- ▶ Le principe de l'accusé-réception binaire "oui"
- ▶ La trame SARCAQ pour répondre aux objections de premier niveau
- ▶ Les techniques de questionnement pour explorer le problème du client
- ▶ La trame de traitement de réclamation en 5 réflexes clés

3 | Réguler la charge émotionnelle lors d'une situation tendue

- ▶ Les besoins comme déclencheur d'une charge émotionnelle
- ▶ La réception de la négativité de l'interlocuteur par le silence
- ▶ Les 2 niveaux d'empathie pour aider l'interlocuteur à gérer son émotion
- ▶ La révélation sur soi pour gérer aussi sa propre émotion
- ▶ La technique de la "messe basse" pour apaiser la charge émotionnelle

Ancrage des acquis

- ▶ Consolidation Plan d'action et de progression individuel

Jour 2

Réactivation des acquis du jour 1

4 | Fixer des limites au client tout en préservant la relation

- ▶ La trame pour formuler un "non" ferme et acceptable par le client
- ▶ Le principe du disque rayé pour résister à l'insistance
- ▶ La carte de l'exception pour sortir d'une impasse sans perdre la face
- ▶ La technique du malentendu pour ne pas froisser les susceptibilités

5 | Traiter les critiques sur son travail ou sur son entreprise

- ▶ L'attitude face à des critiques personnelles
- ▶ Le déclenchement des critiques pour faire accoucher d'un malaise
- ▶ Le traitement des critiques concernant l'entreprise

6 | Recadrer les débordements

- ▶ La technique de l'édrédon pour éviter la conversation sur des sujets polémiques
- ▶ Les 3 techniques de déblocage
- ▶ Le recentrage du client qui joue la carte de la dramatisation
- ▶ La technique de l'isolement pour le client qui cherche des appuis autour de lui
- ▶ Le passage de relais lorsque le client nous prend en grippe

Ancrage des acquis

- ▶ Consolidation Plan d'action et de progression individuel
- ▶ **Eval'formation** et remise des attestations

S.A.V. Pédagogique : Crédit mail 7/participant pendant 6 mois.

Les activités pédagogiques Capite Corpus

DécliC > prendre conscience ...

MécaniC > s'approprier une méthode...

PratiC > se mettre en situation ...

VéridiC > s'entraîner dans son contexte ...

Tel. : +33 (0) 950 05 60 60 (prix d'un appel local)

Email : info@capitecorpus.com

Objectifs pédagogiques
COMMENT FAIRE POUR ...

- 1 Adopter sa communication pour générer un effet positif sur le client
- 2 Répondre à une insatisfaction
- 3 Réguler la charge émotionnelle lors d'une situation tendue
- 4 Fixer des limites au client tout en préservant la relation
- 5 Traiter les critiques sur son travail ou son entreprise
- 6 Recadrer les débordements

EVAL'FORMATION

Avant la formation : Identifier ses **attentes**, ses enjeux, remonter ses **difficultés**, son **contexte**

En fin de formation : **Auto-évaluer sa progression personnelle** sur chaque objectif pédagogique

Après la formation : **Donnez votre avis** sur l'utilité de la formation de retour à votre poste de travail !

PROFIL DE L'INTERVENANT

Consultant Senior et coach expert de la communication interpersonnelle et gestion des conflits

PUBLIC

Personnes concernées : Commerciaux - assistants commerciaux - chargés de clientèle - techniciens SAV - Services administratifs en face à face avec le public

Prérequis : Aucun

Effectif : min. 3 - max. 8 participants

DATES & LIEUX (2 jours - 14h)

01 et 02 Mars 2021 - À distance

17 et 18 Juin 2021 - À distance

04 et 05 Oct. 2021 - À distance

MODALITÉS

Inter-entreprise **1340 € / part** (prix nets)

2 inscriptions - 10%
soit 1206 € / participant

3 inscriptions - 15%
soit 1139 € / participant

[Télécharger un bulletin d'inscription](#)

Intra-entreprise : organiser cette formation dans votre entreprise

Visio formation : formation accessible à distance via classes virtuelles sur la base de 4 séances de 3,5 h

[Cliquez pour demander un devis détaillé](#)

Vous êtes en situation de **handicap** : nous sommes là pour personnaliser votre accompagnement : [nous contacter](#)