

Management et Communication

INFORMATIONS

CODE PRODUIT :
CEI008P

PUBLIC CONCERNÉ
• Notaires

NIVEAU :
Initiation

DURÉE :
1 jour(s) (7,0 heures)

PRÉREQUIS

- Expérience requise dans le poste. Nous vous invitons à réaliser le quiz de positionnement pour tester vos connaissances.

MODALITÉS D'EXÉCUTION

Formation en présentiel ou Visioformation

MODALITÉS PÉDAGOGIQUES

Type de formation : inter, intra ou commandé

L'animation pédagogique permet de susciter l'engagement des

stagiaires et de favoriser l'interactivité avec le formateur

Animation pédagogique ponctuée de questions/réponses entre les stagiaires et le formateur

Mise en œuvre pédagogique par des exemples pratiques et des mises en situation professionnelles illustrant la théorie

Un support de formation est mis à disposition de chaque stagiaire préalablement à la formation de manière dématérialisée

MODALITÉS TECHNIQUES

En présentiel : salle de formation adaptée avec tableaux et vidéoprojecteur ; respect des règles sanitaires et de sécurité d'accueil du public

En visioformation : plateforme de visioconférence adaptée à l'animation pédagogique (interactions orales ou écrites, partage d'écrans et de documents en direct) ; accompagnement technique possible par assistance téléphonique pour la première connexion et la découverte environnementale de la plateforme

MODALITÉS D'ENCADREMENT

Inafon s'assure préalablement à la formation que le formateur dispose des qualités pédagogiques et des compétences techniques d'expertise nécessaires pour dispenser la formation

MODALITÉS DE SUIVI ET APPRÉCIATION DES RÉSULTATS

Émargement par les stagiaires participants et l'intervenant

Feuille d'émargement signée ou régularisée par l'édition du

rapport des connexions à la plateforme de visioconférence

Évaluation à chaud à l'issue de la formation :

- un quiz en ligne est adressé à chaque stagiaire afin de lui permettre d'évaluer ses connaissances et compétences acquises au cours de la formation. Les résultats de l'évaluation restent confidentiels pour chaque stagiaire ;

- un questionnaire en ligne de satisfaction de fin de formation est adressé à chaque stagiaire (enquête mesurant la qualité organisationnelle et pédagogique de la formation).

REMISE D'UNE ATTESTATION

Une attestation de fin de stage est remise à chaque stagiaire à l'issue de la formation

Optimiser la satisfaction de ses clients grâce à la mise en place d'un parcours client efficace

OBJECTIFS PÉDAGOGIQUES :

À la fin de la formation le bénéficiaire sera capable de :

- Développer une posture orientée client
- Intégrer la dimension émotionnelle pour engager vos clients et les fidéliser
- Acquérir les méthodes et les outils pour enchanter vos clients

CONTENU :

Échanges et partage sur la notion de satisfaction/fidélisation des clients

- Les leviers de la fidélisation du client
- Comprendre les besoins et les enjeux du client avec la carte
- d'empathie

Comprendre la notion d'expérience client

- Quel intérêt pour l'office ?
- Les trois niveaux de l'expérience client

Construire un parcours client efficace

- Notion et utilité
- Définir les différentes étapes et impliquer les parties prenantes