



FORMATION INTER-ENTREPRISES \*

3 jours

# Développer la qualité au service du client

à partir de 950 € net de taxe par participant

## OBJECTIFS DE LA FORMATION

- Analyser et prendre en compte l'ensemble des besoins du client pour apporter des solutions conformes à son attente et en respect d'un process qualité interne
- Evaluer la satisfaction du client et optimiser l'offre produit/service

## PUBLIC VISÉ

Tout public

## PRÉ-REQUIS

Aucun pré-requis

## AIDES AU FINANCEMENT \*\*

Cap Emploi  
Compte Personnel de Formation (CPF)  
Compte Personnel de Formation (CPF)  
Entreprise  
Opérateurs de Compétences (OPCO)  
France Travail

\*\* sous conditions

## MODALITÉS PÉDAGOGIQUES

100% Présentiel  
Mix Learning

## MÉTHODES ET OUTILS PÉDAGOGIQUES

Mise en situation  
Alternance d'apports théoriques et d'exercices pratiques

## MODALITÉS D'ÉVALUATION

Processus d'évaluation des acquis tout au long de la formation  
Evaluation de fin de formation individuelle par le formateur

## MODALITÉS D'ACCÈS

Bulletin d'inscription  
Admission après réalisation d'un entretien

## ACCESSIBILITÉ ET HANDICAP

Contactez-nous

\* Toutes nos formations sont possibles en INTRA-ENTREPRISE (devis sur demande).

RS5370 : Développer la qualité au service du client  
(Certificat de Compétences en Entreprise-CCE )

Date de début de validité : 17/03/2021

Certificateur(s) : CCI FRANCE

Document généré le 03/07/2024

Retrouvez toutes les informations sur  
**laho-formation.fr**

 N° Vert 0 805 384 384



89,31%

DE TAUX DE SATISFACTION  
LAHO FORMATION

## CERTIFICATION(S) DE LA FORMATION

Certificat de Compétences  
en Entreprise

## PROGRAMME DE LA FORMATION

## Découpage par demi-journée :

## 1. Analyser le besoin du client

- Les notions de qualité de service
- La recherche des besoins explicites et implicites par le questionnement
- Utilisation d'une écoute active et pertinente
- La reformulation de la demande

## 2. Analyser le besoin du client (suite)

- Identification du cadre de référence du client interne ou externe
- La communication positive verbale non-verbale para-verbale ou à distance
- Formalisation des solutions possibles
- Validation de l'adhésion client

## 3. Définir et mettre en œuvre une action de qualité de service

- Elaboration d'un plan d'action QQQCP
- Mise en place ou respect d'un process qualité avec outil de suivi
- Mobilisation des ressources internes ou externes

## 4. Définir et mettre en œuvre une action de qualité de service (suite)

- Communication auprès du client pour le rassurer
- Gestion des situations de réclamations ou d'insatisfaction
- Information auprès de l'ensemble des acteurs concernés

## 5. Evaluer la qualité de service et de la satisfaction du client

- Utilisation de différents outils et indicateurs fiables et adaptés
- La collecte des informations : moyens et outils

## 6. Evaluer la qualité de service et de la satisfaction du client (suite)

- Traitement des retours clients positifs et négatifs
- Mise en place de correctifs sur la démarche qualité

