

# PARCOURS RELATION CLIENT ACTION SOCIALE

## > RENFORCER SA COMMUNICATION ORALE

Module CO210



1 jour

La communication efficace

Module CO211



1 jour

Savoir écouter et conseiller un client

Module CO215



1 jour

Atelier de perfectionnement sur l'expérience client

Module CO216



0,5 jour

Accompagnement par du coaching collectif à l'expérience client

## > GÉRER LES INTERLOCUTEURS DIFFICILES

Module CO212



1 jour

La gestion des interlocuteurs difficiles

## > RENFORCER SA COMMUNICATION ÉCRITE

Module CO214



1 jour

Optimiser ses écrits professionnels par mail et chat

## DURÉE

De 0,5 à 5,5 jours selon les modules choisis

## TARIF

Cumul des tarifs de chaque module choisi

## CONTACT

Cécile MAGALHAES

## OBJECTIF DU PARCOURS

Renforcer sa communication et sa posture afin de répondre aux attentes relationnelles des clients

## MÉTHODES PÉDAGOGIQUES

Alternance d'exposés et d'exercices pratiques, mise en situation (étude de cas et analyse de vidéos pédagogiques)

## PUBLIC CIBLE

Conseiller action sociale

## PRÉREQUIS

Aucun

## MODALITÉS D'ÉVALUATION

Questionnaires en fin de chaque formation

## MODALITÉS D'ACCÈS

Selon les dates proposées dans le catalogue ou vos disponibilités pour une demande INTRA

## LES POINTS FORTS

Un parcours à la carte à moduler selon vos besoins.  
Les cas pratiques et simulations peuvent être contextualisés au domaine de l'action sociale.