

L'ACCUEIL AU TÉLÉPHONE

1 à 2 jours

CHF 2400.-

Renseignements

Tél. +41 22 732 51 11
Lu-Ve de 8h30 à 12h00
et de 13h00 à 17h00

DÉFINITION

Bien servir un client commence par savoir l'accueillir. Le client juge la qualité du service par rapport à notre attitude et notre comportement dans des situations où il faut le renseigner, l'orienter, prendre soin d'une réclamation ou l'aider à résoudre un problème.

PUBLIC CIBLE

Toute personne occupant une fonction de conseil ou d'information par téléphone (assistant(e)s, réceptionnistes, responsables de service).

PRÉ-REQUIS POUR SUIVRE CETTE FORMATION

aucun

MÉTHODE DE TRAVAIL

Bien servir un client commence par savoir l'accueillir. Le client juge la qualité du service par rapport à notre attitude et notre comportement dans des situations où il faut le renseigner, l'orienter, prendre soin d'une réclamation ou l'aider à résoudre un problème.

- Auto-évaluation
- Courts exposés théoriques
- Utilisation de techniques éprouvées en matière d'Accueil Qualité
- Jeux de rôle
- Exercices en sous-groupes

CONTENU DU COURS L'ACCUEIL AU TÉLÉPHONE

Le téléphone, vitrine de l'entreprise!
Accueil, image de l'entreprise et qualité de service.
Pose de voix et adoucisseurs de langage.
Filtrer, transférer, faire patienter.
Prendre un message, traiter une réclamation.
Tâches multiples et priorités.
Les comportements utiles en situations difficiles.