



RELATION CLIENT

FICHE PROGRAMMATION

GERER LES RECLAMATIONS CLIENTS ET LES COMPORTEMENTS

AGRESSIFS

Public

Commerçant(e) - Vendeur(se), Responsable commercial(e)

Prérequis

Aucun

Objectifs pédagogiques

- Identifier les enjeux et les objectifs de la gestion des réclamations.
- Qualifier et traiter une réclamation.
- Appliquer les étapes de la gestion de la réclamation client.
- Reconnaître et gérer les clients difficiles.

Contenu

Identifier les enjeux et les objectifs de la gestion des réclamations

Favoriser la satisfaction des clients et renforcer la fidélité
Améliorer la qualité d'un service ou d'un produit
Préserver et valoriser l'image de marque de l'entreprise

Qualifier et traiter une réclamation avec la technique des 5S

Type de la réclamation : caractéristiques et enjeux
Origine du problème, les causes de l'insatisfaction du client
Situation désirée
Ressources et solutions pour traiter la réclamation, et leurs effets
Solution concrète

Appliquer les étapes de la gestion de la réclamation client

Comprendre le rôle des émotions sur les comportements
Rester maître de soi pour gérer la situation

Communiquer pour coopérer

Définir les principes de base de la communication
Le langage verbal et le langage non verbal
Discerner les besoins non satisfaits du client par l'écoute active
Utiliser le questionnement, la reformulation et le feedback pour comprendre le client
Communiquer avec respect et bienveillance pour coopérer
Jeux de rôles et mises en situation

Reconnaître et gérer les clients difficiles avec la méthode DISC

Discerner les différentes personnalités
S'adapter à la typologie du client
Adopter un comportement relationnel constructif et professionnel

Lieu	Qualification de l'intervenant	Date	Durée	Coût	Code
Nouméa	Formateur(trice) expert(e) techniques de	17/03/2025	14 h	59 000 F	5434

Retrouvez toute l'offre de services CCI sur le site www.cci.nc

Contact :

Province Sud

☎ 24 31 35

Province Nord



☎ 42 68 20



✉ entreprises@cci.nc✉ formation-nord@cci.nc

 Lieu	 Qualification de l'intervenant	 Date	 Durée	 Coût	 Code
	vente, négociation et communication digitale				
Nouméa	Formateur(trice) expert(e) techniques de vente, négociation et communication digitale	14/05/2025	14 h	59 000 F	5434
Koné	Formateur(trice) expert(e) techniques de vente, négociation et communication digitale	02/06/2025	14 h	65 000 F	5434
Nouméa	Formateur(trice) expert(e) techniques de vente, négociation et communication digitale	03/09/2025	14 h	59 000 F	5434
Koné	Formateur(trice) expert(e) techniques de vente, négociation et communication digitale	01/10/2025	14 h	65 000 F	5434

Retrouvez toute l'offre de services CCI sur le site www.cci.nc 

Contact : Province Sud
Province Nord

 24 31 35
 42 68 20

 entreprises@cci.nc
 formation-nord@cci.nc