

PROGRAMME DE LA FORMATION



Jour 1 : 7 heures : en distanciel

L'importance de la posture et de l'accueil client dans un point de vente

- Analyser différents aspects de la posture professionnelle
- Comprendre l'impact de la posture sur la perception du client
- Connaître les techniques de communication non verbale et verbale.

Jour 2 : 3,5 heures : en présentiel

- Partager son expérience avec le groupe.
- Pratiquer les techniques d'accueil lors de mises en situation

PUBLIC

Salarié(e) dans un domaine incluant de la relation client

PRÉ-REQUIS

Maîtrise de la langue française à l'écrit et à l'oral

Disposer d'un équipement informatique avec accès Internet

TARIF

300 €

FINANCEMENT

Prise en charge par l'OPCO de votre employeur

Notre équipe peut vous accompagner pour les modalités administratives de demande de financement.

MÉTHODES PÉDAGOGIQUES



Un parcours hybride accessible sur une plateforme numérique :

- Des contenus variés (vidéos, documents, quizz,...)
- Des regroupements en distanciel et présentiel.
- Des mises en situations professionnelles favorisant des échanges de pratiques entre participants.

MODALITÉS D'ÉVALUATION ET DE SATISFACTION



- Évaluations des acquis tout au long de la formation et lors des mises en situation et de l'élaboration du plan d'action personnalisé.
- Remise d'une attestation individuelle de formation
- Évaluation à chaud dès la fin de formation afin de mesurer votre satisfaction
- Évaluation à 60 jours afin de mesurer l'impact de la formation dans votre pratique professionnelle.



Nous accueillons toutes les personnes en situation de handicap.
Tous nos sites de réalisation sont accessibles aux personnes à mobilité réduite.

BACF



4 rue du Bois Joli
44200 NANTES
02.40.89.99.40
bacf@bacf.fr