





---

## Programme de la formation

### Activer une relation client Premium

-  En groupe sur site
-  8 heures sur 1 jour(s)
-  Salarié en poste, Indépendant et dirigeant, Agent de la fonction publique
-  Sur devis

### Description courte

*"Parce qu'enchanter le client n'est pas un Luxe..."*

### Profil des participants

Groupe de 5 à 10 personnes.

### Prérequis

Aucun prérequis.

### Objectifs

- Valoriser et fidéliser vos clients par la qualité de service en leur faisant vivre une EXPÉRIENCE PREMIUM.
- Optimiser vos résultats grâce à la satisfaction client.

### Aptitudes et compétences visées / attestées

Mettre en place une qualité de service Premium pour induire la satisfaction de vos client et les fidéliser.

### Contenu

#### TEMPS D'ACTION 1 : LA PRÉSENCE

Offrir une première bonne impression durable en activant les **3 V** : Visuel, Vocal, Verbal.

#### TEMPS D'ACTION 2 : LES ÉMOTIONS

Rendre le client UNIQUE en identifiant ses émotions. Désamorcer les émotions négatives et sublimer les émotions positives pour lui faire vivre un moment d'enchantement.

#### TEMPS D'ACTION 3 : LE MEILLEUR TOUJOURS

Activer une véritable culture de service pour rester au plus haut niveau qualitatif et conserver sa notoriété.

### Pédagogie et organisation

---

---

## Mieux vous connaître pour mieux répondre à vos objectifs.

Outils pédagogiques interactifs, numériques et personnalisés. Story-telling, jeux de rôle et mise en situation.

Formatrice : Corinne Sabatier

18 ans d'expérience dans le monde du Luxe, mannequin, puis attachée de presse chez Yves Saint Laurent... J'ai décidé en 2009 de créer "votre coaching" et de partager mon expérience de l'image personnelle professionnelle.

... **Aujourd'hui, 10 ans d'expérience** en tant que consultante-formatrice dans mes domaines d'expertise.

Les entreprises qui m'ont fait confiance : *Lancel, Hotel Millennium, Hyatt Regency Porte Maillot, Orange, Holiday Inn, Ladurée, LRP, Jetex, Tunon, Vatel, EOS Dirigeant...*

## Mode de validation

Une attestation de formation est remise à chaque participant à la fin de la journée.

Remise de supports pédagogiques.

Fiche d'évaluation du formateur.

## Financements possibles

OPCA

---