Accueil et promotion d'offres de services

INFORMATIONS GÉNÉRALES

Type de formation : Formation continue

Domaine : Management du SI

Filière : Relations humaines

Rubrique : Communication

Éligible au CPF : Non

Action collective : Non

PRÉSENTATION

Objectifs & compétences

- Assimiler l'activité de promotion des offres de service comme partie intégrante de la mission
- Connaître l'activité de promotion des offres de service et les techniques utilisées
- Savoir utiliser les contacts physiques entrants pour promouvoir les messages et services de l'entreprise
- Asseoir son rôle de conseiller auprès des différents clients
- Transposer les techniques commerciales à la relation entreprise - clients
- Mettre en œuvre les offres sur rebond

Public visé

Tout personnel d'accueil ayant à promouvoir des offres de service

PROGRAMME

MÉTHODOLOGIE :

- Un diagnostic des besoins de l'organisme et des attentes individuelles des personnes formées
- Des simulations de situations réelles, adaptées au contexte de chacun, constituent la base de la formation
- Un support méthodologique complet est remis à chaque participant
- Un suivi après formation compris

DÉROULEMENT :

- Démystifier le rôle «commercial» d'un agent d'organisme
- Améliorer le déroulement de ses entretiens avec ses interlocuteurs
- Proposer son «offre commerciale» au bon moment
- Savoir plus facilement relayer et diffuser des messages au public
- Traiter les situations potentiellement difficiles
- Savoir conclure sur des engagements de la part de son interlocuteur

MODALITÉS

Modalités

Modalités : en présentiel, distanciel ou mixte . Toutes les formations sont en présentiel par défaut mais les salles sont équipées pour faire de l'hybride. – Horaires de 9H à 12H30 et de 14H à 17H30 soit 7H – Intra et Inter entreprise.
Pédagogie : essentiellement participative et ludique, centrée sur l'expérience, l'immersion et la mise en pratique. Alternance d'apports théoriques et d'outils pratiques.
Ressources techniques et pédagogiques : Support de formation au format PDF ou PPT Ordinateur, vidéoprojecteur, Tableau blanc, Visioconférence : Cisco Webex / Teams / Zoom.

Code de formation : COM100

€ Tarifs

Prix public : 1200 €

Tarif & financement :
Nous vous accompagnons pour trouver la meilleure solution de financement parmi les suivantes :
Le plan de développement des compétences de votre entreprise : rapprochez-vous de votre service RH.
Le dispositif FNE-Formation.
L'OPCO (opérateurs de compétences) de votre entreprise.
France Travail: sous réserve de l'acceptation de votre dossier par votre conseiller Pôle Emploi.
CPF -MonCompteFormation
Contactez nous pour plus d'information : contact@aston-institut.com

Lieux & Horaires

Durée : 14 heures

Délai d'accès : Jusqu'a 8 jours avant le début de la formation, sous condition d'un dossier d'insciption complet

Prochaines sessions

Consultez-nous pour les prochaines sessions.

Informations non contractuelles - PDF généré le 31/10/2026

Pendant la formation : mises en situation, autodiagnostics, travail individuel ou en sous-groupe sur des cas réels.

Méthode

Fin de formation : entretien individuel.
Satisfaction des participants : questionnaire de satisfaction réalisé en fin de formation.
Assiduité : certificat de réalisation.
Validations des acquis : grille d'evalution des acquis établie par le formateur en fin de formation.

Informations non contractuelles - PDF généré le 31/10/2026