

Programme de formation

Evaluer et faire progresser un conseiller en relation client

Cette formation de deux jours a pour but de permettre aux managers d'une unité de conseillers en relation client à distance (sur tout canal oral ou écrit) d'évaluer la progression individuelle des conseillers qui composent leur équipe

Si votre objectif concerne le management d'une équipe, nous vous invitons à vous reporter au module les fondamentaux du mangement opérationnel.

Durée: 2 jours/14 heures (15' de pause par demi-journée. 1h de pause déjeuner entre le matin et l'après-midi)

A QUI S'ADRESSE CETTE FORMATION

Profil du stagiaire

- Managers, formateurs, coordinateurs et responsables qualité, tout autre public susceptible de conduire une évaluation en relation client
- Cette formation se destine prioritairement aux managers débutant leur fonction, mais peut aussi convenir aux managers expérimentés si l'évaluation n'était pas dans leur champ de compétence

Prérequis

Aucun

OBJECTIFS PEDAGOGIQUES

- ✓ Identifier la posture managériale qui correspond à la démarche d'évaluation
- ✓ Produire une évaluation d'un contact la plus objective possible
- ✓ Identifier et comprendre les composantes d'un référentiel d'évaluation
- ✓ Formuler des objectifs spécifiques qui permettent de baliser la progression du collaborateur
- ✓ Communiquer ces objectifs de façon bienveillante lors d'un débriefing

PROGRESSION PEDAGOGIQUE

JOUR 1

1. Ouverture de la formation - 30'

- 1.1. Prendre connaissance du profil des participants et de leur expérience
- 1.2. Identification des missions des stagiaires au sein de leur entreprise et mise en cohérence avec le programme des deux jours

2. Pourquoi évaluer – 30'

- 2.1. Les parties prenantes de l'évaluation et leur intérêt à cette démarche
- 2.2. La démarche d'amélioration continue



3. Les bases de l'évaluation - 1h30

- 3.1. Les différentes formes d'évaluation
- 3.2. Le processus de l'évaluation
- 3.3. Les différentes postures liées aux étapes de ce processus
- 3.4. Les outils de l'évaluation
- 3.5. Ce que l'on évalue
- 3.6. Bonnes pratiques

4. Premier contact avec l'évaluation – 45'

- 4.1. Ecoute d'appels enregistrés et/ou lecture de conversations numériques (mails, chats ou messages issus de messageries instantanées).
- 4.2. Analyse des feedbacks des participants par le formateur au regard des bonnes pratiques présentées dans la séquence précédente

5. Découvrir le référentiel d'évaluation - 2h45

- 5.1. Présentation et analyse du référentiel NF service EN 15838/ NF 345 (partie évaluation)
- 5.2. Présentation d'une grille d'évaluation opérationnelle standard, fondée sur le référentiel
- 5.3. Ecoute d'appels/lecture de conversation évaluation des contacts, appuyée sur le référentiel
- 5.4. Harmonisation des évaluations

6. Synthèse du jour 1

6.1. Questions et réponses

JOUR 2

7. Rappel des connaissances de la veille - 30'

7.1. Bonnes pratiques

8. Etablir et formuler des objectifs à partir d'une évaluation -1h15

- 8.1. Objectifs SMART
- 8.2. Formulation d'objectifs sur la base des évaluations de l'après-midi du J1
- 8.3. Exercice

9. La méthode de débriefing – 1h30

- 9.1. Préparer et conduire son entretien
- 9.2. Les différentes modalités de débriefing
- 9.3. Adopter la bonne modalité pour les objectifs définis
- 9.4. Simulation sur la base des évaluations du jour 1

10. Simulations - 2h30

- 10.1. Ecoute d'appels enregistrés/lecture de conversations
- 10.2. Evaluation des contacts
- 10.3. Harmonisation des évaluations
- 10.4. Débriefing en simulation

11. Auto-évaluation par les stagiaires – 30'

11.1. Plan d'action de progrès pour sa mission d'évaluation

12. Synthèse de la journée et clôture – 15'

ORGANISATION

Moyens pédagogiques et techniques

- Formation en salle animée par un formateur
- Projection du support et de cas clients choisis sur vidéoprojecteur ou écran
- Exposé du formateur, questions-réponses, échanges
- Grille d'évaluation type déclinée par items sur la base du référentiel NF 345
- Référentiel NF 345
- Exercices individuels



• Jeux de rôle par binômes

Dispositif de suivi et d'évaluation des résultats de la formation

- Evaluation à chaud de la formation par les stagiaires
- Bilan oral avec le commanditaire de la formation après la formation