

# Relation client **par chat**

Cette formation a pour but de permettre aux participants de maîtriser les fondamentaux de la communication écrite en contexte de relation client digitale synchrone.

**Durée : 2 jours**

## **Tarif inter entreprise : 1395 € HT par participant**

---

**Forfait intra entreprise par groupe** : contactez-nous – [contact@legein.fr](mailto:contact@legein.fr)

**Entreprises de moins de 300 salariés** : la plupart de nos clients fait financer la formation par son OPCO, on vous accompagne dans cette démarche !

## **À qui s'adresse cette formation ?**

---

### **Profil du stagiaire**

- Tout salarié travaillant dans un contexte de relation client écrite synchrone
- Salariés en mobilité depuis un canal téléphonique vers un canal chat
- Toute personne souhaitant perfectionner ses interactions écrites par chat, en contexte de clientèle

### **Prérequis**

Aucun

# Objectifs pédagogiques

---

- Développer ses compétences relationnelles par messagerie instantanée : conduire une conversation structurée, agréable et pertinente
- Adopter une posture synchrone ou asynchrone selon la disponibilité du client
- Accueillir les émotions exprimées par les clients à l'écrit
- Analyser, comprendre et éviter les travers d'écriture récurrents sur les messageries instantanées
- Articuler messagerie et téléphone en situation de relation client multicanale

# Progression pédagogique

---

## JOUR 1

### 1. Ouverture de la formation – 30'

Tour de table de présentation, recueil des besoins/attentes des apprenants

### 2. Principes de la communication par chat en écrit synchrone – 1h

- 2.1. Les objectifs d'un service client chat pour une marque
- 2.2. Les compétences attendues d'un conseiller chat
- 2.3. Points communs et différences entre les différents canaux de communication utilisés en relation client
- 2.4. Les spécificités du chat en relation client
- 2.5. Mes outils de communication interpersonnelle ; non-verbal, para-verbal, verbal

### 3. Articulation avec le canal téléphonique – 15'

- 3.1. Quand passer en appel, les différents cas de figure
- 3.2. Comment s'organiser pour passer en appel sans impacter trop lourdement le flux entrant de chats

### 4. La structure d'une conversation – 1h

- 4.1. Un bon accueil
- 4.2. Le questionnement
- 4.3. La réponse
- 4.4. La conclusion et la prise de congé

### 5. Bonnes pratiques – 45'

- 5.1. Bonnes pratiques rédactionnelles : formuler une réponse rapide et intelligible
- 5.2. Bonnes pratiques de gestion des conversations multiples
- 5.3. Bonnes pratiques pour gérer une conversation conflictuelle
- 5.4. Faire preuve d'assertivité

### 6. Simulations (1) – 3h

- 6.1. Analyse collective de conversations vécues chez le client
- 6.2. Simulations de conversations par chat avec débriefing du formateur



## JOUR 2

### 7. Les formes syntaxiques à éviter - 45'

- 7.1. Présentation des formes syntaxiques qui alourdissent l'écriture en contexte de conversation numérique
- 7.2. Exercice pour repérer et corriger ces formes syntaxiques

### 8. Accueillir l'émotion client en témoignant son empathie à l'écrit – 45'

- 8.1. Définition de l'empathie, et les bonnes pratiques pour l'exprimer
- 8.2. Exercice par binômes

### 9. La tonalité en relation client digitale – 45'

- 9.1. Le ton à adopter pour donner une image cohérente avec le canal
- 9.2. L'utilisation des smileys et emojis

### 10. Simulations (2) – 4h45

- 10.1. Simulations de conversations par messagerie instantanée (asynchrone et fast-asynchrone) avec débriefing du formateur
- 10.2. Bilan de la formation

## Organisation

---

### Moyens pédagogiques et techniques

- Formation en salle partout dans le monde ou en classe virtuelle, animée par une formatrice ou un formateur
- Modalités pédagogiques : expositive, inductive et implicative
- Projection du support par vidéoprojecteur ou écran, utilisation d'un paperboard

### Accessibilité

La formation est accessible aux Personnes en Situation de Handicap si une salle aux normes est mise à disposition par le client. Lors de l'inscription d'une PSH à cette formation, veuillez nous contacter à [contact@legein.fr](mailto:contact@legein.fr) pour que nous puissions en adapter les supports.

### Délais d'accès

Legein garantit l'animation de la formation au moins dans le mois et demi à partir de l'achat. L'inscription à une session est organisée en sollicitation directe auprès de Legein au minimum 3 semaines à l'avance.

### Modalités d'évaluation de la formation

- Mises en situation sur la base de cas réels, débriefées par le formateur autour de l'évaluation des écrits produits.
- Le formateur remettra un bilan par entretien oral ou à l'écrit pour répondre aux questions de l'acheteur autour du déroulement de la formation.

