


Gérer la relation client digitale

-  Jeudi 10 et Vendredi 11 avril 2025 (15h)
-  Jeudi 6 et vendredi 7 novembre 2025 (15h)
-  Nombre de places : 8
-  En présentiel, 67 rue de Chabrol (75010)

 **1 050 € HT**
(tarif entreprise adhérente)

 **1 250 € HT**
(tarif entreprise non adhérente)

Programme détaillé

Public concerné et prérequis

Cette formation s'adresse à toute personne amenée à répondre aux réclamations sur le web, niveau débutant : community manager, collaborateur relation et réclamation client, responsable marketing, responsable brand content, responsable de marque, responsable digital, écoute client. Aucun prérequis n'est demandé pour cette formation.

Objectifs

- Comprendre les enjeux spécifiques du traitement du Social Web
- **Intégrer les codes et usages**, les cas spécifiques : les forums, les stores...
- Savoir **quand et comment interagir** avec les clients
- Repérer et comprendre **les différents profils de clients** sur les réseaux sociaux
- **Améliorer son style** et enrichir son vocabulaire pour l'adapter au canal de réponse
- Apprendre à écrire dynamique et **développer ses compétences rédactionnelles**
- **Gérer les situations difficiles**, modérer les conversations et anticiper les buzzs
- **Solliciter un retour positif** pour alimenter les espaces digitaux en vue de la satisfaction client
- **S'entraîner sur les différents media**

Programme




Jour 1

- **Comprendre** l'évolution de la relation client 3.0
- **Repérer les profils des clients** sur les réseaux sociaux et savoir quand interagir
- **Apprendre** à structurer ses messages.
- **S'entraîner** à répondre sur facebook et twitter

Jour 2

- **La relation sur les forums** ou Répondre aux avis (selon les cas des participants)
- Gérer les cas difficiles et **éviter le bad buzz**
- **Développer son vocabulaire** et repérer les mots percutants

Les points forts

-  **Des apports théoriques** pour mieux comprendre les enjeux et l'environnement digital, et acquérir une méthode
-  **Des exercices pratiques** pour appliquer la méthode et améliorer son style adapté aux différents canaux
-  **Des échanges entre pairs issus de secteurs différents** pour progresser et construire son réseau professionnel.



Vanessa VIALARD

Fonction : Consultante formatrice

Domaines d'expertise : Relation Client par téléphone, en face à face, par écrit, sur le web, vente et Négociation, management de proximité, management des centres de contacts