

Se perfectionner dans la relation technicien / client

Code FC 11 09 - Mise à jour 05/01/2026



**Formation
Continue**

Démarrage
Du 01 au 02/06/2026



Objectifs et savoir-faire attendus

o Acquérir les techniques pour plus d'aisance et d'efficacité

Contenu de la formation

o S'initier au marketing personnel incarner l'image de marque de l'entreprise

- - Si j'étais un produit-
- Lister ses aptitudes, ses compétences

o Développer sa culture client

- Mieux connaître ses clients
- Concevoir l'écoute client comme une opportunité d'évolution pour son entreprise et son métier

o Développer son écoute

- Devenir expert en questionnement
- Recenser les événements offrant la possibilité d'aller à la rencontre des clients

o Faire évoluer avec le temps sa manière d'entrer en lien avec les clients

- Valider sa réactivité
- Amorcer au plus vite sa pro-activité

Rythme et organisation de la formation

Modalités pédagogiques

Expositive ; Demonstrative ; Interrogative ; Active

Modalités d'évaluation

Questionnaire de fin de formation

 **Durée**
2 jours, 14 heures

 **Lieu**
NOVÉHA

 **Public**
Poseur ; installateur ;
Assistant(e) commercial(e)
; Assistant(e) administratif

 **Tarifs**
Inter : 700 € HT par
participant
Intra en entreprise : sur devis

 **Pré-requis**
Expérience professionnelle
souhaitée

 **La qualité Novéha**
➤ Taux de **satisfaction**
des apprenants
(2025) : **95%**

➤ Nombre total de
salariés formés
(2025) : **1 510**

Se perfectionner dans la relation technicien / client

Code FC 11 09 - Mise à jour 05/01/2026

Accessibilité

Le site Novéha est accessible à tout public. Notre organisme est engagé depuis plus de 10 ans dans l'accueil des apprenants en situation de handicap - avec un référent handicap qui coordonne leur parcours