

Management et Communication

INFORMATIONS

PUBLIC CONCERNÉ

Tout public

NIVEAU

 Pratique courante

DATES

 27 octobre 2026

DURÉE

 0.5 jour(s) (3,5 heures)

FORMAT

 Présentiel

PRÉREQUIS

Aucun prérequis n'est exigé. Nous vous invitons à réaliser le quiz de positionnement pour tester vos connaissances.

MODALITÉS D'EXÉCUTION

Formation en présentiel ou Visioformation

MODALITÉS PÉDAGOGIQUES

Type de formation : Intra, inter, commandé

L'animation pédagogique permet de susciter l'engagement des stagiaires et de favoriser l'interactivité avec le formateur

Animation pédagogique ponctuée de questions/réponses entre les stagiaires et le formateur

Mise en œuvre pédagogique par des exemples pratiques et des mises en situation professionnelles illustrant la théorie

Un support de formation est mis à disposition de chaque stagiaire préalablement à la formation de manière dématérialisée

MODALITÉS TECHNIQUES

En présentiel : salle de formation adaptée avec tableaux et vidéoprojecteur ; respect des règles sanitaires et de sécurité d'accueil du public

En visioformation : plateforme de visioconférence adaptée à l'animation pédagogique (interactions orales ou écrites, partage d'écrans et de documents en direct) ; accompagnement technique possible par assistance téléphonique pour la première connexion et la découverte environnementale de la plateforme

MODALITÉS D'ENCADREMENT

Inaфон s'assure préalablement à la formation que le formateur dispose des qualités pédagogiques et des compétences

techniques d'expertise nécessaires pour dispenser la formation

MODALITÉS DE SUIVI ET APPRÉCIATION DES RÉSULTATS

Émargement par les stagiaires participants et l'intervenant

Feuille d'émargement signée en présentiel ou électroniquement (régularisée par l'édition du rapport des connexions à la plateforme de visioconférence)

Évaluation à chaud à l'issue de la formation :

- Un quiz en ligne est adressé à chaque stagiaire afin de lui permettre d'évaluer ses connaissances et compétences acquises au cours de la formation. Les résultats de l'évaluation restent confidentiels pour chaque stagiaire ;
- Un questionnaire en ligne de satisfaction de fin de formation est adressé à chaque stagiaire (enquête mesurant la qualité organisationnelle et pédagogique de la formation).

REMISE D'UNE ATTESTATION

Une attestation de présence et un certificat de réalisation de formation sont remis à chaque stagiaire à l'issue de la formation

Université du Notariat du Conseil Régional des Notaires du midi Univ-AT97-Les clés pour réagir efficacement face aux clients difficiles (session matin)

OBJECTIFS PÉDAGOGIQUES

À la fin de la formation le bénéficiaire sera capable de :

- Identifier les distorsions en communication
- Comprendre l'impact des émotions dans la relation
- Connaître des techniques de gestion des situations de tensions dans la relation client

FORMATEURS

CONTENU

CONSTITUTION DU GROUPE, RECUEIL DES ATTENTES

PRISE EN COMPTE DE LA SITUATION ACTUELLE

- Échanges et exercice en sous-groupe puis en groupe plénière sur les situations rencontrées par les participants.

IDENTIFIER LES DISTORSIONS EN COMMUNICATION

- Ma réalité n'est pas celle de l'autre
- Nous communiquons de manière imprécise
- Nous ne sommes pas toujours conscients de l'impact de nos émotions sur notre discours

GÉRER UN CLIENT MÉCONTENT

- Identifier les situations de tension au sein de l'étude
- Observer les comportements et attitudes qui énervent et celles qui apaisent
- Gérer un échange avec assertivité (entraînement à l'aide de la méthode)
- Recadrer un client agressif
- Se fixer un plan d'action pour progresser